

# **Transformasi & Internalisasi**

Nilai-nilai Kewirausahaan

Romansyah Sahabuddin



*linkage* antar usaha hulu dan hilir yang saling berkontribusi secara terus menerus (*sustainable*).

Karakteristik utama wirausahaan yang sering dikemukakan oleh para ahli adalah kreatif, inovatif, keberanian, dan kemandirian. Selanjutnya nilai-nilai kepribadian berorientasi kewirausahaan merupakan nilai-nilai kepribadian seperti motivasi berprestasi, komitmen, keyakinan diri (*self efficacy*), dan intensi kewirausahaan yang didasarkan pada kemampuan kreatifitas, inovasi, keberanian menerima risiko, dan kemandirian. Wirausahawan yang memiliki nilai-nilai kepribadian didasarkan pada niat atau hasrat, keyakinan, keberanian menghadapi risiko, dan kemampuan dalam menjalankan usahanya.

Buku ini disusun bersumber dari beberapa penelitian yang dilakukan oleh penulis untuk menjawab tantangan kurangnya *teksbook* kewirausahaan yang membahas hal tersebut. Kesempurnaan isi dan penyajian buku ini mungkin masih jauh dari kesempurnaan. Oleh karena itu, saran dan kritik dari pembaca yang sifatnya membangun sangat kami harapkan dalam penyempurnaan buku ini selanjutnya. Akhirnya, penulis menyatakan penghargaan dan ucapan terima kasih yang sebesar-besarnya kepada semua pihak yang telah memberikan bantuannya dalam proses penyusunan hingga terselesaikannya buku ini. Semoga buku ini dapat bermanfaat dalam upaya penyebaran ilmu dan mencerdaskan kehidupan bangsa.

## KATA PENGANTAR

Internalisasi nilai-nilai kepribadian berbasis kewirausahaan merupakan salah satu hal penting yang perlu mendapat perhatian oleh *stakeholder* untuk menghasilkan wirausahawan-wirausahawan yang mandiri dan mampu menjadi motor penggerak perekonomian. Kepribadian merupakan sifat atau karakter yang melekat dalam diri seseorang yang terbentuk melalui interaksi dengan lingkungan yang aktif mempengaruhi psikologis ataupun kejiwaan seseorang. Terbentuknya kepribadian yang berorientasi kewirausahaan dapat memberikan dampak positif bagi terbentuknya intensi kewirausahaan di kalangan siswa sebagai calon wirausahawan yang mampu menciptakan lapangan kerja melalui kemampuan kreativitas, inovasi dan kemandiriannya. Selanjutnya melalui kemampuan kreatifitas siswa dapat menghasilkan inovasi berupa produk atau metode-metode baru yang dapat memberikan kontribusi dalam aspek ekonomi, sosial, dan lingkungan usaha.

Melalui aspek ekonomi kehadiran wirausahawan dapat menciptakan peluang usaha sehingga memberikan kontribusi bagi pertumbuhan ekonomi dan kesempatan kerja bagi masyarakat. Selanjutnya dari aspek sosial dengan terbukanya kesempatan kerja bagi masyarakat dapat mengatasi jumlah pengangguran dan menekan angka kemiskinan. Sehingga dengan kehadiran wirausahawan dapat menciptakan *backward dan forward*

## Transformasi dan Internalisasi Nilai-nilai Kewirausahaan

Copyright © Dr. Romansyah Sahabuddin, S.E., M.Si  
Diterbitkan Pertama Kali dalam Bahasa Indonesia oleh penerbit carabaca  
Cetakan I, Oktober 2014

Editor : Ibrahim  
Penata Letak : Muhammad Ridha  
Sampul : Aman

Perpustakaan Nasional, Katalog dalam terbitan (KDT)  
**Transformasi dan Internalisasi Nilai-nilai Kewirausahaan**

x + 106 halaman; 15 cm x 23 cm  
ISBN : 978-602-1175-22-4

Penerbit:  
Pusat Kegiatan Belajar Masyarakat (PKBM) Rumah Buku Carabaca Makassar  
Alamat: Jl. Mustajfa Dg. Bunga No. 3/1 Kompleks Griya Samata Permai  
Telp: 081241404323  
Email: [lari\\_larija@yahoo.co.id](mailto:lari_larija@yahoo.co.id)

Hak cipta dilindungi oleh undang-undang  
Dilarang memperbanyak seluruh dan sebagian  
Isi buku ini tanpa izin tertulis penerbit

Ditetak oleh perustakaan carabaca  
Alamat: Jl. Mustajfa Dg. Bunga No. 3/1 Kompleks Griya Samata Permai  
Telp: 081241404323  
Email: [lari\\_larija@yahoo.co.id](mailto:lari_larija@yahoo.co.id)



## Daftar Isi

BAB I ~	PROLOG	1
BAB II ~	KONSEP DASAR KEWIRAUSAHAAN	5
BAB III ~	NILAI-NILAI KEWIRAUSAHAAN	12
BAB IV ~	DALAM ORGANISASI BISNIS	
	INTERNALISASI NILAI	
	KEWIRAUSAHAAN: SUATU	
	PENGANTAR	18
BAB V ~	SIKAP KEWIRAUSAHAAN	24
BAB VI ~	FAKTOR PENDUKUNG DAN	
	PENGHAMBAT KEWIRAUSAHAAN	34
BAB VII ~	KEBERHASILAN USAHA	37
BAB VIII ~	INTENSI KEWIRAUSAHAAN	41
BAB IX ~	MOTIVASI BERPRESTASI	45
BAB X ~	EFIKASI DIRI	48
BAB XI ~	KASUS PENELITIAN	50
	DAFTAR PUSTAKA	63
	DAFTAR RIWAYAT HIDUP	67

## BAB I PROLOG

Globalisasi membuat kompetisi semakin ketat dan transfer pengetahuan semakin cepat. Dunia sudah memasuki peradaban keempat dengan sebutan era kreatif yang menempatkan kreativitas dan inovasi sebagai motor penggerak pertumbuhan ekonomi. Kebutuhan terhadap inovasi sangat mutlak jika bersaing dalam dunia yang berubah dengan cepat dan tidak diramalkan ini. Bangsa Indonesia pun harus bekerja keras dan kreatif jika ingin survive dan menang dalam persaingan. Setiap perusahaan dan instansi pemerintah, terutama para pemimpinnya, harus berpikir terus untuk selalu menemukan sesuatu yang baru yang lebih baik dan efisien, agar menang dalam persaingan jika tidak ingin "dimakan" oleh negara lain. Kritik yang menyatakan bahwa bangsa Indonesia kurang kreatif harus ditanggapi dengan serius dan hal itu harus dianggap sebagai tantangan.

Wirausaha (*entrepreneur*) diartikan sebagai seorang inovator dan penggerak pembangunan. Bahkan, seorang wirausaha merupakan katalis yang agresif untuk mempercepat pertumbuhan ekonomi. Wirausaha adalah individu yang memiliki pengendalian tertentu terhadap alat-alat produksi dan menghasilkan lebih banyak daripada yang dapat dikonsumsinya atau dijual atau ditukarkan agar memperoleh pendapatan (McClelland, 1961). Wirausaha adalah pencipta kekayaan melalui inovasi, pusat pertumbuhan pekerjaan dan ekonomi, dan pembagian kekayaan yang bergantung pada kerja keras dan pengambilan resiko (Bygrave, 2004).



Ini berarti bahwa kewirausahaan sangat erat kaitannya dengan pertumbuhan ekonomi.

Kewirausahaan bukanlah sesuatu yang baru dalam ekonomi. Istilah kewirausahaan telah dilakukan setidaknya sejak 150 tahun yang lalu, dan konsepnya telah ada sejak 200 tahun lalu (Bygrave, 2004). Namun, pertama kali gagasan tentang kewirausahaan dan pertumbuhan ekonomi memiliki hubungan yang sangat erat dan positif disampaikan oleh Schumpeter pada tahun 1911. Peningkatan jumlah wirausaha menyebabkan peningkatan pertumbuhan ekonomi suatu negara. Ada lima alasan yang melatarbelakangi gagasan Schumpeter ini, yakni: (1) wirausaha yang mengenalkan produk baru dan kualitas baru dari suatu produk, (2) wirausaha yang mengenalkan metode baru berproduksi yang lebih komersial, baik berdasarkan pengalaman maupun hasil kajian ilmiah dari suatu penelitian (3) wirausaha yang membuka pasar baru, baik dalam negeri ataupun di negara yang sebelumnya belum ada pasar (4) wirausaha yang menggali sumber pasokan bahan baku baru bagi industri setengah jadi atau industri akhir, dan (5) wirausaha yang menjalankan organisasi baru dari industri apapun. Kelima hal inilah mengapa wirausaha mendorong peningkatan pertumbuhan ekonomi suatu negara, karena adanya peningkatan produktivitas.

Dengan mendorong pertumbuhan ekonomi, wirausaha mempengaruhi seluruh perekonomian, khususnya pengaruhnya pada pasar tenaga kerja. Pertumbuhan ekonomi yang meningkat sangat mungkin akan meningkatkan peluang kesempatan berusaha, namun disisi lain akan mengarah pada tekanan inflasi yang berpengaruh langsung pada upah tenaga kerja. Padahal kenaikan upah tenaga kerja tidak bisa selalu diturunkan dari ketidakseimbangan pada pasar tenaga kerja pasar.

Davidsson (2003) dan Kirzner (1973) berpendapat bahwa wirausaha merupakan perilaku kompetitif yang mendorong pasar, bukan hanya menciptakan pasar baru, tetapi menciptakan inovasi baru ke dalam pasar, sekaligus kontribusi nyata dari wirausaha sebagai penentu pertumbuhan ekonomi. Lebih tegas Wennekers dan Thurik (1999) dan Carree dan Thurik (2003) menyatakan bahwa pada dasarnya, wirausaha memberikan kontribusi pada kinerja ekonomi dengan memperkenalkan inovasi, menciptakan perubahan, menciptakan persaingan dan meningkatkan persaingan. Dengan demikian, dalam jangka panjang eksistensi wirausaha sangat penting bagi pertumbuhan ekonomi (Cipolla, 1981; Lazonick, 1991) dan produktivitas tinggi akan meningkatkan efisiensi (Weiss, 1976). Bahkan, pemikiran yang menghubungkan wirausaha dengan pertumbuhan ekonomi membuat evolusi industri atau evolusi ekonomi (Jovanovic, 1994 dan Audretsch, 1995). Dari sudut pandang ini, wirausaha bertindak sebagai agen perubahan, membawa ide-ide baru untuk pasar dan merangsang pertumbuhan melalui proses persaingan perusahaan.

Wennekers dan Thurik (1999) membangun kerangka operasional penelitian yang menghubungkan kewirausahaan dan pertumbuhan ekonomi. Wennekers dan Thurik jelas menunjukkan bahwa berbagai aktivitas wirausaha pada berbagai level berdampak pada pertumbuhan ekonomi. Dengan asumsi ceteris paribus, peningkatan jumlah wirausaha mengarah pada peningkatan pertumbuhan ekonomi nasional.

Oleh karena masih sedikitnya model pertumbuhan ekonomi yang secara eksplisit fokus pada wirausaha, Schmitz (1989) membuat konsep model pertumbuhan ekonomi teoritis yang diinspirasi oleh model pertumbuhan endogen yang dikembangkan oleh



Romer (1986). Dalam model tersebut, Schmitz menempatkan formasi perusahaan baru sebagai variabel endogen penentu pertumbuhan ekonomi dan peningkatan individu-individu yang memilih menjadi karyawan atau wirausaha. Model teoritis ini menjelaskan bahwa peningkatan tingkat kewirausahaan dalam perekonomian menghasilkan tambahan input-input perekonomian.

## BAB II

# KONSEP DASAR KEWIRAUSAHAAN

Sebelum memaparkan teori kewirausahaan, terlebih dahulu kita mengulas pengertian "teori". Kita biasanya menggunakan teori untuk menjelaskan sebuah fenomena. Fenomena yang akan dijelaskan disini adalah kehadiran *entrepreneurship* yang mempunyai kontribusi besar dalam pengembangan ekonomi. Teori tersebut terdiri dari konsep dan konstruk. Teori adalah "sekumpulan konstruk (konsep), definisi, dan proposisi yang saling berhubungan" yang menunjukkan pandangan sistematis terhadap sebuah fenomena dengan merinci hubungan antar variabel, dengan tujuan untuk menerangkan dan memprediksi fenomena. Mari kita lihat beberapa teori yang menjelaskan dan memprediksi fenomena mengenai kewirausahaan.

Secara teoriti, perusahaan sebagai sebuah istilah teknologis, dimana manajemen (individu-individu) hanya mengetahui biaya dan penerimaan perusahaan dan sekedar melakukan kalkulasi matematis untuk menentukan nilai optimal dari variabel keputusan. Hmm, jadi individu hanya bertindak sebagai "kalkulator pasif" yang kontribusinya relatif kecil terhadap perusahaan.

Jadi, dalam pendekatan teoritis tidak cukup mampu untuk menjelaskan isu mengenai kewirausahaan. Ada yang menyebutnya "*There is no space for an entrepreneur in neoclassical theory*". Konsep perusahaan (*the firm*) yang dijelaskan dalam Neo Klasik masih mengakui juga keberadaan pihak manajemen atau individu-individu. Dan individu inilah yang nantinya berperan



sebagai *entrepreneur* atau *intrapreneur*, yang akan dijelaskan pada teori-teori selanjutnya.

Ada pula yang mengkaji dari sisi teori keseimbangan (*equilibrium theory*). Menurut teori ini, untuk mencapai keseimbangan diperlukan tindakan dan keputusan aktor (pelaku) ekonomi yang harus berulang-ulang dengan "cara yang sama" sampai mencapai keseimbangan. Jadi kata kuncinya "berulang dengan cara yang sama", yang disebut "situasi statis", dan situasi tersebut tidak akan membawa perubahan. Artinya, orang-orang yang statis atau bertindak seperti kebanyakan orang tidak akan membawa perubahan.

Schumpeter berupaya melakukan investigasi terhadap dinamika di balik perubahan ekonomi yang diamatinya secara empiris. Singkat cerita, akhirnya beliau menemukan unsur eksplanatory-nya yang disebut "inovasi" dan aktor ekonomi yang membawa inovasi tersebut disebut *entrepreneur*. Jadi *entrepreneur* adalah pelaku ekonomi yang akan membuat perubahan.

Masalah ekonomi sebetulnya mencakup mobilisasi sosial dari pengetahuan yang tersembunyi (belum diketahui umum) yang terfragmentasi dan tersebar melalui interaksi dari kegiatan para *entrepreneur* yang bersiang. Ada dua konsep utama yang perlu kita perhatikan, yaitu pengetahuan tersembunyi (orang lain belum tahu), dan kewirausahaan. Intinya mobilisasi sosial dari pengetahuan tersebut terjadi melalui tindakan *entrepreneur*.

Seorang *entrepreneur* akan mengarahkan usahanya untuk mencapai potensi keuntungan dan dengan demikian mereka mengetahui apa yang mungkin atau tidak mungkin mereka lakukan. Jadi artinya seorang *entrepreneur* itu harus selalu mengetahui pengetahuan (atau informasi) baru (dimana orang banyak belum

mengetahuinya) dan pengetahuan atau informasi baru tersebut dimanfaatkan untuk memperoleh keuntungan.

Istilah kewirausahaan (*entrepreneur*) pertama kali diperkenalkan pada awal abad ke-18 oleh ekonom Perancis, Richard Cantillon. Menurutnya, *entrepreneur* adalah "agent who buys means of production at certain prices in order to combine them". Dalam waktu yang tidak terlalu lama, ekonom Perancis lainnya, yaitu Jean Baptista Say menambahkan definisi Cantillon dengan konsep *entrepreneur* sebagai pemimpin. Say menyatakan bahwa *entrepreneur* adalah seseorang yang membawa orang lain bersama-sama untuk membangun sebuah organ produktif.

Pengertian kewirausahaan relatif berbeda-beda antar para ahli karena sumber acuan dengan titik berat perhatian atau penekanan yang berbeda-beda, di antaranya adalah:

1. Menurut Frank Knight (1921) wirausahawan mencoba untuk memprediksi dan menyikapi perubahan pasar. Definisi ini menekankan pada peranan wirausahawan dalam menghadapi ketidakpastian pada dinamika pasar. Seorang wirausahawan disyaratkan untuk melaksanakan fungsi-fungsi manajerial mendasar seperti pengarahan dan pengawasan.
2. Jean Baptista Say (1816) mengemukakan bahwa seorang wirausahawan adalah agen yang menyatukan berbagai alat-alat produksi dan menemukan nilai dari produksinya.
3. Joseph Schumpeter (1934) mengartikan wirausahawan sebagai seorang inovator yang mengimplementasikan perubahan-perubahan di dalam pasar melalui kombinasi-kombinasi baru. Kombinasi baru tersebut bias dalam bentuk (a) memperkenalkan produk baru atau dengan



kualitas baru, (b) memperkenalkan metoda produksi baru, (c) membuka pasar yang baru (*new market*), (d) Memperoleh sumber pasokan baru dari bahan atau komponen baru, atau (e) menjalankan organisasi baru pada suatu industri. Schumpeter mengkaitkan wirausaha dengan konsep inovasi yang diterapkan dalam konteks bisnis serta mengkaitkannya dengan kombinasi sumber daya.

4. Penrose (1963) mengidentifikasi kegiatan kewirausahaan yang mencakup indentifikasi peluang-peluang di dalam sistem ekonomi. Kapasitas atau kemampuan manajerial berbeda dengan kapasitas kewirausahaan.
5. Harvey Leibenstein (1968, 1979), kewirausahaan mencakup kegiatan- kegiatan yang dibutuhkan untuk menciptakan atau melaksanakan perusahaan pada saat semua pasar belum terbentuk atau belum teridentifikasi dengan jelas, atau komponen fungsi produksinya belum diketahui sepenuhnya.
6. Israel Kirzner (1979), yang mengemukakan bahwa wirausahawan mengenali dan bertindak terhadap peluang pasar.

Seorang wirausahawan selalu diharuskan menghadapi resiko atau peluang yang muncul, serta sering dikaitkan dengan tindakan yang kreatif dan inovatif. Selain itu, seorang wirausahawan menjalankan peranan manajerial dalam kegiatannya, tetapi manajemen rutin pada operasi yang sedang berjalan tidak digolongkan sebagai kewirausahaan. Seorang individu mungkin menunjukkan fungsi kewirausahaan ketika membentuk sebuah organisasi, tetapi selanjutnya menjalankan fungsi manajerial tanpa menjalankan fungsi

kewirausahaannya. Jadi kewirausahaan bisa bersifat kondisional.

Di jaman global sekarang, adalah jamannya kewirausahaan. Para wirausahawan mengendalikan revolusi yang mentransformasi dan memperbaharui perekonomian dunia. *The new economy* ditandai oleh budaya kewirausahaan yang diaplikasi ke dalam aktivitas primer dan pendukung.

*Entrepreneurship* merupakan esensi dari usaha bebas simetrik dan asimetrik karena penciptaan dan kelahiran bisnis baru dalam industri yang telah ada dan industri baru memberi vitalitas bagi ekonomi pasar. Secara harfiah penggalan kata "usaha" dalam istilah "kewirausahaan" itu lebih bernotasi "effort" atau "upaya", sehingga jangan dikonotasikan sebagai "bisnis" belaka. Jiwa da semangat kewirausahaan tidak hanya harus dimiliki oleh para pengusaha (*business-man*) saja, melainkan sangat perlu dimiliki oleh profesi dan peran apa saja dalam berbagai fungsi yang berbeda, apakah itu profesi guru/dosen, murid/mahasiswa, dokter, tentara, polisi, dan sebagainya.

Secara etimologik, perkataan kewirausahaan (*entrepreneur*) berasal dari kata *entreprendre* (bahasa Prancis) atau *to undertake* (bahasa Inggris) yang berarti melakukan. Dengan demikian, kewirausahaan bukanlah bakat dari lahir atau milik etnis/suku tertentu. Kewirausahaan bukanlah mitos, melainkan realistik atau *construct* yang dapat dipelajari melalui proses pembelajaran, pelatihan, simulasi, dan magang secara *intent*.

Wirausaha cenderung memiliki sifat *avonturisme* atau selalu terdorong untuk melakukan hal-hal baru yang menantang dengan keyakinan yang dimilikinya. Yang menentukan apakah seseorang akan menjadi seorang wirausaha (*entrepreneur*) atau bukan



adalah perbuatan dan tindakan. Bukan bawaan, bukan karena bakat, bukan karena sifat-sifatnya, melainkan karena tindakan. Seorang wirausahawan (*entrepreneur*) adalah seseorang yang memiliki visi dan intuisi yang realistis sekaligus seorang implementator yang handal dalam penguasaan detail-detail yang diperlukan untuk mewujudkan visi pribadi maupun organisasinya.

Secara terminologis, David E. Rye dalam bukunya *The Vest-Pocket Entrepreneur* (1996) mempresentasikan kewirausahaan sebagai pengetahuan terapan dari konsep dan teknik manajerial yang disertai risiko dalam mentransformasi sumberdaya menjadi output yang memiliki nilai tambah tinggi (*value added*).

Dari pengertian-mengertian tersebut, kita dapat menarik kesimpulan bahwa kewirausahaan merupakan suatu proses mengidentifikasi, mengembangkan, dan membawa visi ke dalam kehidupan. Visi tersebut bias berupa ide inovatif, peluang, cara yang lebih baik dalam menjalankan sesuatu.

Hasil akhir dari proses tersebut adalah penciptaan usaha baru yang dibentuk pada kondisi resiko atau ketidakpastian. Kesimpulan yang bisa ditarik dari pengertian tersebut adalah bahwa kewirausahaan dipandang sebagai fungsi yang mencakup eksploitasi peluang yang muncul di pasar.

Eksplotasi tersebut sebagian besar berhubungan dengan pengarahan dan atau kombinasi input-output yang lebih produktif dan bermakna. Jika kita amati, pertumbuhan kelompok wirausaha secara integral tidak terlepas dari lingkungan dimana kelompok-kelompok itu berada. Jika lingkungan kurang atau tidak mendorong tumbuhnya kelompok-kelompok wirausaha, maka perkembangan kewirausahaan akan meniscaya. Wirausaha akan tumbuh jika lingkungan menghargai orang-orang yang kreatif dan menyediakan sarana dan

prasarana agar kreativitas itu dapat memenuhi kebutuhan masyarakat lingkungan. Secara ekonomik, seorang wirausaha adalah seorang yang berkemampuan mengkomparasi "sumberdaya" untuk menghasilkan suatu output. Kelompok wirausaha dapat memberikan *multiplier effect* bagi lingkungannya, karena seorang wirausaha senantiasa memberdayakan lingkungan dalam setiap aktivitas yang dilakukannya.



### BAB III

## NILAI-NILAI KEWIRAUSAHAAN DALAM ORGANISASI BISNIS

Entrepreneur dalam dunia bisnis telah banyak dijadikan pilihan bagi sebagian besar pelaku bisnis. Entrepreneur telah dianggap memiliki kemampuan untuk mandiri dan berhasil, dan bahkan memberikan peluang kerja bagi orang lain.

Dengan berentrepreneur, tidak saja memungkinkan orang dapat melakukan sesuatu yang sesuai dengan apa yang mereka inginkan, namun di samping itu juga, berentrepreneur akan mendapatkan kebebasan keuangan dan waktu yang cukup untuk melakukan berbagai kegiatan yang mereka sukai bersama teman-teman dan keluarganya.

Memang, memulai bisnis tidak semudah yang dibayangkan. Tidak sedikit orang yang tidak kunjung melangkah karena begitu banyak pertanyaan yang belum terjawab, bahkan keraguan sehingga membuat banyak orang menghabiskan waktu untuk merenung tanpa melakukan apa-apa. Banyak pula orang yang tidak segera memulai bisnis, meski sudah mekualitaskan untuk menjadi pengusaha, karena selalu dibayang-bayangi oleh ketakutan: takut gagal dan hanya membayangkan kemudahan saja. Sebenarnya, di dalam dunia bisnis, kesuksesan dan kegagalan adalah hal yang sudah lumrah.

Masalahnya apakah mereka sanggup mengatasi kegagalan untuk bangkit kembali mengejar keberhasilan. Itulah sebetulnya tantangan para entrepreneur dalam dunia bisnis. Mengapa seorang entrepreneur dapat lebih tangguh dari yang lain? Kuncinya adalah pada etos bisnis, yaitu keyakinan yang kuat dan mendalam

mengenai nilai penting dari bisnis yang ditekuninya. Seseorang dengan keyakinan bahwa bisnisnya itu bermakna penuh bagi hidupnya, maka ia akan berjuang lebih keras untuk berhasil. Berbeda dengan seseorang yang menganggap bisnisnya sebagai alternatif mencari uang, bila menemui kesulitan, akan dengan cepat meninggalkannya untuk mencari alternatif baru yang diharapkan lebih mudah.

Etos bisnis sering dikaitkan dengan kepercayaan, mulai berkembang setelah Max Weber mengajukan tesisnya mengenai *Protestan Ethic* dalam kaitannya dengan pertumbuhan kapitalisme, yaitu *living to work instead of working to live*. Kemudian bermunculan pendapat lain yang memperjelas tesis tersebut, seperti Robert N. Bellah dengan konsep *Tokugawa Religion*, Clifford Geertz dengan *Peddlers and Princes* dan Peter Grant dengan *Islamic Roots of Capitalism*.

Seorang pelaku bisnis sejati "tidak takut melarat" untuk sementara, karena ia yakin melalui usahanya ia akan menjadi "kaya" di belakang hari. Karena itu, seorang pelaku bisnis selalu memiliki kesediaan untuk menunda kesenangan sementara, demi kebahagiaan yang lebih besar. Penundaan kesenangan (*deference of gratification*) adalah selaras dengan sikap hidup hemat dan tidak konsumtif.

Ada karakter-karakter yang paling dibutuhkan untuk mendukung munculnya seorang wirausaha yang berpeluang sukses tersebut, yaitu: (1) Daya gerak (*drive*), seperti inisiatif, semangat, tanggung-jawab, ketekunan dan kesehatan; (2) Kemampuan berpikir (*thinking ability*), seperti gagasan asli, kreatif, kritis dan analitis; (3) Kemampuan membina relasi (*competency in human relation*), seperti mudah bergaul (*sociability*), mempunyai tingkat emosi yang stabil (EQ tinggi), ramah, suka membantu (*cheer fullness*), kerja sama, penuh



pertimbangan (*consideration*), dan bijaksana (*tactfulness*); (4) Mampu menyampaikan gagasannya (*communication skills*), seperti terbuka dan dapat menyampaikan pesan secara lisan (*bicara*) atau tulisan (*memo*); dan (5) Keahlian khusus (*technical knowledge*), seperti menguasai proses produksi atau pelayanan yang dibidangnya, dan tahu dari mana mendapatkan informasi yang diperlukan.

Apakah kunci sukses dari para wirausahawan itu? Inilah tabir rahasianya yang terdiri dari tiga unsur utama, yaitu:

1. Motivasi, yaitu keinginan menjadi sosok yang berguna bagi masyarakat melalui prestasi kerja sebagai wirausaha.
2. Pengetahuan, yaitu keinginan belajar terus agar tidak menjadi using dalam perubahan situasi persaingan usaha.
3. Menjalani, yaitu keinginan berhasil yang didukung dengan perencanaan matang yang dipersiapkan secara realistis sesuai dengan kebutuhan menghadapi persaingan dan kemampuan melaksanakannya.

Rahasia itulah rupanya yang mengaktifkan kemampuan diri seorang yang berminat menjadi wirausaha tangguh. Dari karakter-karakter dan faktor-faktor kunci keberhasilan seseorang menjadi wirausahawan, telah melahirkan pemimpin-pemimpin bisnis yang berkepribadian tinggi. Tipe-tipe kepribadian pebisnis yang dapat dijadikan bahan kajian, antara lain:

1. *The Improver*, yaitu pemimpin yang memiliki kepribadian dalam menjalankan organisasi dengan menonjolkan gaya *improver* alias ingin selalu memperbaiki. *Improver* memiliki kemampuan yang kokoh dalam menjalankan roda organisasi, dan mereka juga memiliki

integritas dan etika yang tinggi. Namun, pemimpin seperti ini terkadang cenderung menjadi perfeksionis dan terlalu kritis terhadap bawahannya.

2. *The Advisor*, yaitu pemimpin yang bersedia memberikan bantuan dan saran tingkat tinggi bagi para pelanggannya. *Motto* dari *advisor* ini yaitu bawahannya adalah benar dan para pemimpin harus melakukan apa saja untuk menyenangkan bawahannya. Namun, yang harus diwaspadai, seorang *advisor* bisa jadi terlalu fokus pada kebutuhan organisasi saja, sehingga cenderung mengabaikan kebutuhan pribadinya.
3. *The Superstar*, yaitu pemimpin yang dikelilingi oleh karisma dan energy tinggi dari Sang Superstar. Pemimpin dengan kepribadian seperti ini biasanya membangun organisasi mereka dengan *personal brand* mereka sendiri. Kelemahan tipe pemimpin seperti ini ialah bisa menjadi terlalu kompetitif dan *workaholics*.

4. *The Artist*, yaitu kepribadian pemimpin yang senang menyendiri tapi memiliki kreativitas yang tinggi. Mereka biasanya sering kali ditemukan di bisnis yang membutuhkan kreativitas seperti pada organisasi agen periklanan, *web design*, dan lainnya. Kelemahan tipe ini ialah bisa jadi terlalu sensitif terhadap respon pelanggan, walaupun kritik dari mereka bersifat membangun.

Mari kita patahkan mitos yang mengatakan bahwa menjadi wirausahawan itu adalah proses panjang dari seleksi alamiah, sehingga sosok wirausahawan



sukses itu adalah orang yang berusia lanjut dengan wajah lelah didera perjuangan hidup. Dulu, sewaktu orang hanya mengenal konsep biji dilempar ke kebun. Jika beruntung mendapat lahan yang baik, biji tersebut tumbuh menjadi pohon besar dengan buah yang lebat. Orang tua kita dulu banyak yang mengajarkan konsep tersebut, anak-anak tumbuh kembang tanpa pengarahannya. Dari sekian banyak anak-anaknya, ada satu yang menjadi orang besar secara "kebetulan" menjadi sukses, lainnya akan bergantung pada saudaranya yang beruntung tersebut.

Sekarang kita melihat, sejak kecil anak-anak dididik dengan pengarahan untuk memiliki tujuan yang jelas untuk diharapkan menjadi apa nantinya. Ada investasi dan perhatian yang diberikan, sampai anak-anak tersebut semua menjadi "orang" sesuai dengan bakat dan minat yang dimilikinya. Konsepnya adalah pola pertanian atau industri yang diarahkan, dibimbing dan disemangati, sehingga berkembang sehat menjadi sesuatu yang direncanakan. Tentunya dengan menanam bibit yang tepat pada lahan yang sesuai dan pemupukan dan penyiraman yang baik.

Namun, sayangnya pengarahan itu seringkali berupa profesi yang umumnya dianggap memberikan jaminan (*security*), bukan sesuatu yang menjanjikan kesempatan atau peluang (*opportunity*). Sehingga tujuan hidup menjadi pegawai atau profesional seperti pegawai negeri, dokter, pilot, insinyur, pengacara dsb menjadi seolah tuntutan dan kebanggaan orang tua, yang hanya melahirkan generasi *security seeker*! Tidak heranlah apabila kenyataannya hanya kurang dari satu persen saja dari masyarakat Indonesia yang konon berkeinginan menjadi wirausahawan, atau pencari peluang (*opportunity seeker*). Pertanyaannya mengapa tidak mengarahkan anak-anak menjadi wirausahawan atau pemilik Rumah

Sakit dan mempekerjakan banyak dokter?, atau wirausahawan Real Estate yang mempekerjakan banyak arsitek? atau bahkan wirausahawan Pesawat Terbang atau pelayanan penerbangan misalnya? Yang tentu saja akan memerlukan banyak tenaga pilot/penerbang. Karena itulah, pengembangan jiwa wirausaha menjadi sesuatu yang masih merupakan tantangan kedepan. Negara kita masih memerlukan banyak wirausahawan untuk mengembangkan sumber daya alam yang kini banyak dieksploitasi wirausahawan asing dan sumber daya manusia, yang kini terpuruk dengan gelombang pengangguran yang tinggi.

Wirausahawan itu bukan hanyalah seorang pedagang, atau orang yang mempunyai perusahaan dan dikenal sebagai wirausahawan. Wirausahawan adalah orang yang berani menjadi pemula, yang memulai dari aktivitas "kelas ringan" atau dari aktivitas yang tidak biasa dipikirkan orang lain. Ia adalah seorang perencana dan pelaksana yang mampu mengorganisir dan mengelola sebuah bisnis baru, mengatasi kendala untuk mendapatkan nilai-nilai guna yang lebih baik dan menguntungkan. Serta mampu membawa aktivitasnya berjalan dan berkembang meskipun tanpa kehadirannya dalam operasional kegiatannya. Seorang wirausahawan meletakkan dasar-dasar aktivitas dengan sebuah visi jangka panjang, serta mampu membawa iklim perubahan kedalam budaya organisasinya.

Seorang wirausahawan mempunyai kepekaan khusus terhadap peluang yang diciptakan melalui terobosan inovasi untuk mendapatkan nilai tambah (*added value*). Ia tidak pernah menunggu peluang muncul, tetapi menciptakan adanya peluang dari pengamatan jeli terhadap perubahan, yang dapat diterapkan secara sistematis dalam tindakan nyata berupa bentuk produk atau jasa yang dibutuhkan orang banyak.



## BAB IV

# INTERNALISASI NILAI KEWIRAUSAHAAN: SUATU PENGANTAR

Internalisasi nilai-nilai kepribadian berbasis kewirausahaan merupakan salah satu hal penting yang perlu mendapat perhatian oleh sekolah kejuruan untuk menghasilkan wirausahawan-wirausahawan yang mandiri dan mampu menjadi motor penggerak perekonomian. Kepribadian merupakan sifat atau karakter yang melekat dalam diri seseorang yang terbentuk melalui interaksi dengan lingkungan yang aktif mempengaruhi psikologis ataupun kejiwaan seseorang. Terbentuknya kepribadian yang berorientasi kewirausahaan dapat memberikan dampak positif bagi terbentuknya intensi kewirausahaan di kalangan siswa sebagai calon wirausahawan yang mampu menciptakan lapangan kerja melalui kemampuan kreativitas, inovasi dan kemandiannya. Selanjutnya melalui kemampuan kreatifitas siswa dapat menghasilkan inovasi berupa produk atau metode-metode baru yang dapat memberikan kontribusi dalam aspek ekonomi, sosial, dan lingkungan usaha.

Melalui aspek ekonomi kehadiran wirausahawan dapat menciptakan peluang usaha sehingga memberikan kontribusi bagi pertumbuhan ekonomi dan kesempatan kerja bagi masyarakat. Selanjutnya dari aspek sosial dengan terbukanya kesempatan kerja bagi masyarakat dapat mengatasi jumlah pengangguran dan menekan angka kemiskinan. Sehingga dengan kehadiran wirausahawan dapat menciptakan *backward* dan *forward*

*linkage* antar usaha hulu dan hilir yang saling berkontribusi secara terus menerus (*sustainable*).

Karakteristik utama wirausahaan yang sering dikemukakan oleh para ahli adalah kreatif, inovatif, keberanian, dan kemandirian. Selanjutnya nilai-nilai kepribadian berorientasi kewirausahaan merupakan nilai-nilai kepribadian seperti motivasi berprestasi, komitmen, keyakinan diri (*self efficacy*), dan intensi kewirausahaan yang didasarkan pada kemampuan kreatifitas, inovasi, keberanian menerima risiko, dan kemandirian. Sejalan dengan Collins *et al.* (2004), bahwa wirausahawan yang memiliki nilai-nilai kepribadian didasarkan pada niat atau hasrat, keyakinan, keberanian menghadapi risiko, dan kemampuan dalam menjalankan usahanya.

Mengubah paradigma bagi lulusan dari pencari kerja menjadi pencipta lapangan kerja dalam kondisi ekonomi yang relatif stabil merupakan tantangan bagi perguruan tinggi pada umumnya. Untuk itu pengembangan nilai-nilai kepribadian kewirausahaan di kalangan siswa siswi SMK diharapkan mampu membangun karakter kewirausahaan yang memiliki efek pada intensi kewirausahaan.

Kehadiran wirausahawan di kalangan siswa siswi SMK diharapkan dapat menjadi motor penggerak perekonomian melalui kemampuan kreatifitas, inovasi dan kemandirian dalam menghasilkan produk, gagasan atau ide-ide yang merupakan peluang-peluang usaha. Lebih lanjut Anwar (2004) mengemukakan bahwa suatu lembaga pendidikan tidak boleh hanya bertugas melahirkan banyaknya lulusan, akan tetapi yang jauh lebih penting adalah seberapa besar lulusannya itu dapat menolong dirinya sendiri dalam menghadapi tantangan di masyarakat atau dengan kata lain sekolah haruslah meningkatkan kecakapan hidup lulusannya. Selain itu diharapkan agar pengembangan nilai-nilai kepribadian



kewirausahaan siswa siswi dapat dilakukan secara terus menerus, dan melibatkan berbagai pihak, baik pemerintah maupun swasta dan lembaga keuangan.

Winarno (2009) mengemukakan bahwa salah satu pendekatan dalam pembentukan budaya kewirausahaan adalah melalui proses pendidikan. Lebih lanjut Cambers (1998) menyatakan bahwa martabat yang mulia (*dignity*) harus dibina melalui proses mental dan rasionalitas dalam pendidikan. Pendidikan adalah sebagai proses dimana suatu budaya secara formal ditransmisikan kepada si pembelajar, yang berfungsi sebagai transmisi pengetahuan, mobilitas sosial, pembentukan jati diri dan kreasi pengetahuan. Lebih rinci Keller, *at. al.* (1997) dan Choueke dan Amstrong (1988) mengatakan bahwa terdapat 7 (tujuh) fungsi sosial pendidikan yaitu (1) pengajar keterampilan, (2) mentransmisikan budaya, (3) mendorong adaptasi lingkungan, (4) membentuk kedisiplinan, (5) mendorong bekerja kelompok, (6) meningkatkan perilaku etik, dan (7) memilih bakat dan memberi penghargaan prestasi. (dalam Winarno, 2009).

Sejalan yang dikemukakan Dawn R. DeTienne (2004) bahwa: kewirausahaan merupakan suatu pola tingkah laku manajerial yang terpadu dan upaya pemanfaatan peluang yang tersedia tanpa mengabaikan sumber daya yang tersedia. Pola tingkah laku manajerial yang terpadu ini bisa dilihat dalam 6 dimensi praktik bisnis yang meliputi: orientasi strategis, komitmen terhadap peluang yang ada, komitmen terhadap sumber daya, pengawasan sumber daya, konsep manajemen dan kebijakan balas jasa. Sementara Drucker (1985:19) mengemukakan bahwa inovasi merupakan alat khusus bagi pengusaha yang menjadi sarana bagi mereka yang digunakan untuk mengeksploitasi perubahan sebagai peluang untuk bisnis yang berbeda dari yang sudah ada.

Pendapat tersebut menjelaskan bahwa yang membedakan tingkat keberhasilan wirausahawan dengan yang lainnya terletak pada kemampuan kreativitas dan inovasi dalam menjalankan usahanya dan menerapkannya sesuai dengan prinsip-prinsip inovasi. Dengan kemampuan kreativitas dan inovasi wirausahawan dapat menciptakan peluang bisnis, sehingga tujuan awal sebagai pencari kerja atau menggantungkan diri kepada orang lain bukan lagi menjadi pilihan utama, tetapi menjadi orang yang bebas mengatur dan mempekerjakan orang agar bermanfaat bagi dirinya sendiri dan orang lain yang merupakan sesuatu yang lebih baik dan terpuji.

Secara garis besar kajian tentang intensi kewirausahaan dilakukan dengan melihat tiga hal, yaitu karakteristik kepribadian, karakteristik demografis, dan karakteristik lingkungan. Keinginan atau niat (intensi) merupakan mediator pengaruh berbagai faktor-faktor motivasional yang berdampak pada suatu perilaku. Di samping itu, niat juga menunjukkan seberapa kuat keinginan seseorang untuk berani mencoba, seberapa besar upaya yang direncanakan seseorang untuk melakukannya, dan bagaimana niat atas perilaku selanjutnya. Dengan demikian dapat dikemukakan bahwa intensi merupakan bagian dari karakteristik kepribadian yang meliputi efikasi diri (*self efficacy*) dan kebutuhan prestasi (*need achievement*) yang mempengaruhi sikap dan niat yang selanjutnya mempengaruhi pikiran, motivasi, kinerja dan ransangan emosional individu dalam melakukan suatu tindakan sesuai dengan perilaku, situasi dan peran individu untuk mencapai suatu tujuan.

Intensi kewirausahaan merupakan niat atau hasrat seseorang untuk menemukan informasi berhubungan dengan tujuan dalam membangun usaha yang akan



dijalankan. Katz dan Gartner (1988) mendefinisikan intensi kewirausahaan sebagai pencarian informasi yang dapat digunakan untuk membantu memenuhi tujuan pembentukan usaha.

Timbulnya intensi kewirausahaan dapat disebabkan oleh keinginan yang kuat untuk menghasilkan prestasi (*achievement motivation*), dan keyakinan diri atas kemampuan yang dimiliki mampu melakukan tugas atau pekerjaan dengan sukses (*self efficacy*). Sehingga dapat dikemukakan bahwa pengembangan nilai-nilai kepribadian kewirausahaan dapat berdampak pada intensi kewirausahaan siswa, baik melalui pembelajaran kewirausahaan maupun melalui kegiatan pelatihan dan pembinaan.

Penelitian oleh Reynolds dan Miller (1995) mengindikasikan bahwa komitmen pribadi wirausahawan untuk menentukan bisnis memiliki dampak yang signifikan dalam membentuk intensi kewirausahaan. Sementara Krueger dan Carsrud (1993) menyatakan bahwa intensi merupakan prediktor yang terbaik untuk menilai perilaku kewirausahaan. Dengan demikian intensi kewirausahaan dapat dijadikan sebagai pendekatan dasar yang masuk akal untuk memahami siapa yang akan menjadi wirausahawan (Choo, S., dan Melvin Wong, 2006:49). Berdasarkan beberapa pendapat tersebut, maka dapat dikemukakan bahwa individu yang memiliki intensi kewirausahaan lebih maju dalam menjalankan usaha dibanding wirausahawan yang tidak memiliki intensi kewirausahaan.

Internalisasi nilai-nilai kepribadian dalam proses pembelajaran dapat berdampak pada meningkatnya intensi kewirausahaan di kalangan siswa untuk menunjukkan kesungguhan hati atau perilaku yang mengarah pada upaya untuk menemukan dan melakukan suatu jenis usaha. Tidak sedikit di kalangan

siswa memanfaatkan separuh waktunya bekerja untuk dapat mencukupkan biaya pendidikannya (*student unemployment*). Hal tersebut mengindikasikan bahwa internalisasi nilai-nilai kepribadian dalam proses pembelajaran dapat memberikan efek terhadap intensi kewirausahaan dan diwujudkan dalam kegiatan-kegiatan nyata.



kemauan yang keras untuk memperoleh sesuatu. Usaha mandiri mengarah kepada tenaga kerja dan pikiran dalam mencapai suatu tujuan.

Figur *entrepreneur* (wirausaha) yang sedikit banyak memiliki sifat tahan banting, ulet, mandiri, pantang menyerah, menghormati etika, terampil, tangguh, tanggap, berorientasi pada potensi dan lain sebagainya, yang merupakan suatu tokoh paling ideal yang sangat diperlukan dalam kanvas pembangunan negara.

Kewirausahaan adalah suatu *“ability to create the new and different”* (Drucker, 1959) dengan cara *“applying creativity and innovation to solve the problems and to exploit opportunities that people face everyday”*. (W. Zimmerer, 1996). Jadi kewirausahaan adalah suatu kemampuan dalam menciptakan nilai tambah di pasar melalui proses pengkombinasian sumberdaya dengan cara-cara baru dan berbeda, melalui kemampuan kreatif dan inovatif.

Hisrich Peter (1995) mengemukakan bahwa kewirausahaan adalah proses menciptakan suatu yang lain dengan menggunakan waktu dan kegiatan disertai modal dan resiko serta menerima balas jasa dan kepuasan serta kebebasan pribadi. (Alma, 2007).

Dengan terbentuknya masyarakat yang memiliki corak *entrepreneur* maka akan memberikan dukungan kuat dari bawah ke atas, pada pemerintah dan negara, terutama dibidang ketahanan ekonomi yang pada gilirannya akan menunjang pula terhadap kemampuan semua aspek lainnya.

Marbun, (1993) yang dikutip oleh Alma, (2007) mengemukakan bahwa wirausahawan haruslah seorang yang mampu melihat kemasa depan. Melihat kedepan bukan berarti melamun kosong , tetapi melihat, berfikir dengan penuh perhitungan, mencari pilihan dari berbagai alternatif masalah dan pemecahannya. Dari

berbagai penelitian, untuk menjadi wirausahawan, seseorang harus memiliki ciri-ciri sebagai berikut :

Tabel 5.1  
Gambaran tentang Ciri-ciri dan Watak Wirausahawan

Ciri-ciri	Watak
1. Percaya diri	<ul style="list-style-type: none"> <li>a. Kepercayaan (keteguhan)</li> <li>b. Ketidaktergantungan, kepiambadian mantap</li> <li>c. Optimisme</li> </ul>
2. Berorientasikan tugas dan hasil	<ul style="list-style-type: none"> <li>a. Kebutuhan atau haus akan prestasi</li> <li>b. Berorientasikan laba atau hasil</li> <li>c. Tekun dan tabah</li> <li>d. Tekad, kerja keras, motivasi</li> <li>e. Energik</li> <li>f. Penuh inisiatif</li> </ul>
3. Pengambil resiko	<ul style="list-style-type: none"> <li>a. Mampu mengambil resiko</li> <li>b. Suka pada tantangan</li> </ul>
4. Kepemimpinan	<ul style="list-style-type: none"> <li>a. Mampu memimpin</li> <li>b. Dapat bergaul dengan orang lain</li> <li>c. Menanggapi saran dan kritik</li> </ul>
5. Keorisinilan	<ul style="list-style-type: none"> <li>a. Inovatif (pembaharuan)</li> <li>b. Kreatif</li> <li>c. Fleksibel</li> <li>d. Banyak sumber</li> <li>e. Serba bisa</li> </ul>



## BAB V

## SIKAP KEWIRAUSAHAAN

## A. Konsep tentang Sikap

Pada Hakekatnya sikap akan berpengaruh terhadap perilaku. Namun tidak jarang juga individu menampilkan perilaku yang tidak didasarkan pada sikapnya terhadap suatu objek, karena itu kita dapat mengatakan bahwa perilaku manusia merupakan cerminan atau perwujudan dari sikap yang dimiliki.

Berdasarkan permasalahan di atas maka para ahli mulai menelaah mengenai sikap yang dimiliki oleh manusia, karena bagaimanapun sikap ini merupakan faktor penting bagi manusia agar bisa berinteraksi dengan lingkungannya tanpa menginginkan norma-norma yang berlaku dimasyarakat.

Trustone (1928) berpendapat, bahwa sikap merupakan sesuatu tingkatan afeksi, baik bersifat positif maupun negatif dalam hubungannya dengan objek-objek psikologis. Seperti symbol, slogan, orang, lembaga, cita-cita, dan gagasan. (Azwar, 2007).

Second dan Beckman (1964) berpendapat, bahwa sikap merupakan sesuatu keterangan tertentu dalam hal perasaan (afeksi), pemikiran (kognisi), dan predisposisi tindakan (konasi) seseorang terhadap suatu aspek di lingkungan sekitar (Azwar, 2007). Lebih lanjut LaPierre (1934) mendefinisikan sikap sebagai suatu pola perilaku, tendensi atau kesiapan antisipatif, predisposisi untuk menyesuaikan diri dalam situasi sosial yang telah terkondisikan (Azwar, 2007).

Dari pengertian-pengertian di atas dapat disimpulkan, bahwa sikap adalah kesiadaan mental yang

relatif menetap untuk merespon atau beraksi terhadap suatu objek atau perangsang tertentu yang mempunyai arti baik bersifat positif, negatif, atau netral yang menyangkut aspek-aspek kognisi, afeksi, dan kecenderungan untuk bertindak.

Sikap merupakan keadaan atau kondisi psikis dari individual yang berhubungan dengan kesiapan mental dalam menanggapi, merespon objek yang terarah pada suatu nilai atau norma. Hal ini berkaitan dengan penekanan konsep sikap yang menyangkut pada kriteria penilaian benar atau salah, positif atau negatif. Karena sikap menyangkut dengan kondisi psikis individu, maka sikap merupakan sesuatu yang pribadi dan subjektif bagi individu yang bersangkutan.

Dalam kehidupan manusia sikap merupakan kondisi psikis yang sangat menentukan dan berpengaruh terhadap model hubungan interaksi antar individu dengan lingkungan sekitarnya. Proses sosialisasi yang terjadi dalam suatu lingkungan terkadang akan menimbulkan perubahan pada tatanan sistem sosial yang berlaku pada suatu masyarakat. Bila hal ini terjadi maka akan berpengaruh terhadap perubahan sikap individu, karena sikap merupakan potensi yang terdapat dalam diri individu untuk merespon terhadap proses sosialisasi yang dilakukan atau ditawarkan. Tentunya hal ini akan dilakukan berdasarkan pertimbangan, penelitian, perasaan, dan kecenderungan untuk berperilaku, baik yang bersifat positif maupun negatif dalam intensitas yang berbeda.

## B. Konsep Dasar Kewirausahaan

Wirausaha bila ditinjau dari segi etimologis berasal dari kata "*wira*" dan "*usaha*". Kata *wira* berarti teladan atau patut dicontoh, sedangkan *usaha* berarti



4. Keterampilan berkomunikasi dan berinteraksi.
5. Keterampilan teknik dalam bidang usaha yang dilakukan.

Pengetahuan, keterampilan dan kemampuan itulah yang membentuk kepribadian wirausaha, sehingga menjadi wirausaha tangguh yang tidak hanya handal dalam teori saja akan tetapi dalam praktek pun jauh lebih handal. Berdasarkan sikap di atas Suryana (2000) mengemukakan pula bahwa perilaku kewirausahaan adalah sebagai berikut:

1. Keinovasian, yaitu usaha untuk menciptakan, mengemukakan dan menerima ide baru.
2. Keberanian menanggung resiko, yaitu usaha untuk menimbang dan menanggung resiko dalam mengambil keputusan dan menghadapi ketidakpastian.
3. Kemampuan manajerial, yaitu usaha-usaha yang dilakukan untuk melaksanakan fungsi-fungsi manajemen yakni: usaha perencanaan, usaha untuk mengkoordinir usaha untuk menjaga kelancaran usaha untuk mengawasi dan mengevaluasi.
4. Kepemimpinan, yaitu usaha yang dilakukan untuk memotivasi, melaksanakan, dan mengarahkan terhadap tujuan-tujuan usaha.

Sikap mental seorang wirausaha bukanlah sikap mental yang individualisme dan kapitalisme, karena tidak sesuai dengan kepribadian bangsa Indonesia. Tetapi wirausaha sebagai manusia yang mempunyai sikap atau sifat keberanian, ketahanan, dan keteladanan untuk berdiri sendiri (mandiri) dalam melakukan usahanya.

Dari pendapat-pendapat di atas dapat disimpulkan bahwa karakteristik seorang wirausaha

yakni mereka yang mampu berdiri sendiri, tidak berorientasi pada mencari kerja, berpandangan luas, menghargai waktu, mempunyai potensi untuk memperoleh prestasi kreatif, berani mengambil resiko serta tidak mempunyai sikap mental kapitalisme dan individualisme.



perolehan hasil pendidikan formal juga membantu, tetapi penelitian Schricber, keberhasilan seseorang yang ditentukan oleh pendidikan formal hanya 15% dan selebihnya 85% ditentukan oleh sikap mental atau kepribadian (Alma, 2007)

Kita mengharapkan secara nasional, kita memiliki bangsa yang kelak dapat berdiri penuh atas nilai-nilai kepribadian yang bermutu tinggi. Alma, (2007) mengemukakan kewirausahaan terdiri dari tiga bagian pokok yang tidak dapat dipisahkan satu dengan yang lainnya yaitu :

1. Sikap mental wirausaha
2. Kewaspadaan mental wirausaha
3. Keahlian dan keterampilan wirausaha.

Bagian ke tiga ini telah banyak didapatkan dari pendidikan sekolah-sekolah yang ada. Akan tetapi bagian ke satu dan kedua masih memerlukan banyak waktu dan pemikiran untuk mengembangkannya. Gambaran ideal manusia wirausaha adalah orang yang dalam keadaan bagaimanapun daruratnya, tetap mampu berdiri atas kemampuan sendiri untuk menolong dirinya keluar dari kesulitan yang dihadapi, termasuk mengatasi kemiskinan tanpa bantuan instansi pemerintah atau instansi sosial. Dan dalam keadaan yang biasa (tidak darurat) manusia-manusia wirausaha bahkan akan mampu menjadikan dirinya maju, kaya, berhasil lahir dan batin.

### C. Karakteristik Sikap dan Perilaku Wirausaha

Beberapa penulis kewirausahaan telah berusaha mengidentifikasi ciri-ciri pribadi para wirausahawan. Diantaranya yang paling sering diungkapkan adalah adanya kebutuhan untuk mencapai sesuatu (*achievement*). Steinhoff dan John Burgess (1993) mengemukakan

beberapa karakteristik yang diperlukan untuk menjadi wirausaha yang berhasil yaitu meliputi:

1. Memiliki visi dan tujuan usaha yang jelas
2. Bersedia menanggung resiko waktu dan uang
3. Berencana, mengorganisir
4. Kerja keras sesuai dengan tingkat urgensinya
5. Mengembangkan hubungan dengan pelanggan, pemasok, pekerja dan yang lainnya
6. Bertanggung jawab terhadap keberhasilan dan kegagalan (Suryana, 2000).

Kewirausahaan yang akan selalu bergelut dengan inovasi dan kreatifitas, adalah modal bagi wirausaha untuk mempertahankan perusahaan yang dimilikinya. Menurut Calor Noore yang dikutip oleh Suryana (2000) bahwa kewirausahaan berkembang dan diawali dengan adanya inovasi, inovasi ini dipicu oleh faktor pribadi, lingkungan, dan sosiologi. Dalam lingkungan yang kompetitif, pengetahuan, keahlian dalam bidang perusahaan yang dilakukan mutlak diperlukan bagi seorang wirausaha, sebab bekal pengetahuan saja tidak cukup jika tidak dilengkapi dengan bekal keterampilan. Beberapa hasil penelitian terhadap usaha kecil menunjukkan bahwa sebagian besar wirausaha yang berhasil cenderung memiliki tingkat keterampilan khusus yang cukup. Suryana (2000) mengemukakan beberapa keterampilan yang perlu dimiliki itu adalah:

1. Keterampilan konseptual dalam mengatur strategi dan memperhitungkan resiko.
2. Keterampilan kreatif dalam menciptakan nilai tambah.
3. Keterampilan dalam memimpin dan mengelolanya.

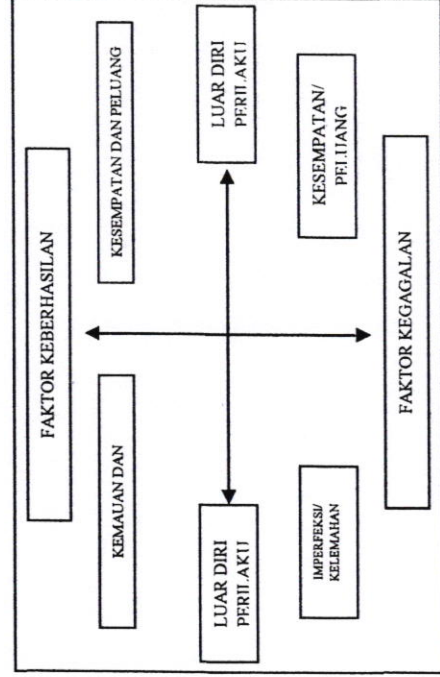


6. Berorientasi kemasa depan	f. Mengetahui banyak a. Pandangan kedepan b. Perspektif
------------------------------	---

Sumber: Alma (2007)

Tercapainya tindakan kualitas wirausahawan sejalan dengan ciri-ciri di atas, akan sangat bergantung pada faktor internal individu, seperti : kemampuan, ketekunan, dan keuletan seseorang. Semakin baik sifat dan performa yang dimiliki individu semakin besar kemungkinan kemampuan wirausaha seseorang. Menurut Jahja (1977) yang dikutip oleh Suryana (2000) bahwa faktor internal yang berpengaruh adalah kemauan, kemampuan, dan kelemahan. Sedangkan faktor eksternalnya adalah kesempatan atau peluang. Selanjutnya dapat dilihat model analisis diri wirausahawan pada gambar dibawah ini :

Gambar 5.1  
Model Analisis Diri Wirausahawan



Sumber : Jahja (1977) dalam Suryana (2000)

Tenaga-tenaga wirausaha mempunyai kemampuan yang luar biasa oleh karena itu perlu menjadi teladan untuk melahirkan wirausahawan muda yang lebih banyak jumlahnya, karena semakin maju suatu negara semakin banyak pula yang menganggur, maka semakin dirasakan pentingnya dunia usaha. Pembangunan akan lebih mantap jika ditunjang oleh wirausahawan, karena kemampuan pemerintah sangat terbatas. Oleh sebab itu wirausaha merupakan potensi pembangunan, baik itu dalam jumlah maupun dalam mutu wirausaha itu sendiri.

Seorang wirausaha harus bersikap modern artinya harus bisa terbuka pada pengalaman-pengalaman baru sehingga menjadi siap untuk merespon segala peluang, dan tanggap terhadap perubahan sosial misalnya dalam mengubah standart hidupnya. Orang-orang yang terbuka terhadap ide-ide baru inilah merupakan wirausaha yang inovatif dan kreatif yang dikemukakan dalam jiwa kewirausahaan.

Menurut Harjono (1978), modernisasi sikap inovatif dan kreatif seorang wirausaha menggambarkan :

1. Sikap terbuka pada pembaharuan dan perubahan
2. Kesanggupan membentuk pendapat yang demokratis
3. Berorientasi pada masa kini dan masa depan
4. Meyakini kemampuan sendiri
5. Meyakini kemampuan ilmu pengetahuan dan teknologi
6. Mengharap bahwa ganjaran itu hasil dan prestasi (Suryana, 2000)

Untuk menjadi seorang wirausahawan harus memiliki sikap mental berani tetapi dengan perhitungan yang matang sangat membantu keberhasilannya,



## BAB VI

## FAKTOR PENDUKUNG DAN PENGHAMBAT KEWIRAUSAHAAN

Sebagaimana yang telah dikemukakan pada uraian terdahulu, keberhasilan atau kegagalan wirausaha sangat tergantung pada kemampuan pribadi wirausaha itu sendiri. Seperti halnya Zimmerer dalam buku kewirausahaan (2001) mengemukakan bahwa seorang wirausaha gagal dalam menjalankan usahanya karena faktor:

1. Tidak kompeten dalam manajemen, tidak kompeten atau tidak memiliki kemampuan dan pengetahuan mengelola usaha merupakan penyebab utama membuat perusahaan kurang berhasil.
2. Kurang berpengalaman baik dalam kemampuan teknik, kemampuan memvisualisasikan usaha, kemampuan dalam mengkoordinasikan, keterampilan dalam mengelola sumber daya manusia, maupun kemampuan mengintegrasikan operasi perusahaan.
3. Kurang dapat mengendalikan keuangan, agar perusahaan dapat berhasil dengan baik, faktor paling utama dalam keuangan adalah memelihara aliran kas, mengatur pengeluaran dan penerimaan secara cermat. Kekeliruan dalam memelihara aliran kas akan menghambat operasional perusahaan dan mengakibatkan perusahaan tidak lancar.
4. Gagal dalam perencanaan, perencanaan merupakan titik awal dari suatu kegiatan, sekali gagal dalam

perencanaan maka akan mengalami kesulitan dalam pelaksanaan.

5. Lokasi yang kurang memadai, lokasi usaha yang strategis merupakan faktor yang menentukan keberhasilan usaha. Lokasi yang tidak strategis dapat mengakibatkan perusahaan sukar beroperasi karena kurang efisien.
6. Kurangnya pengawasan peralatan, pengawasan erat kaitannya dengan efisiensi dan efektivitas, kurang pengawasan dapat mengakibatkan penggunaan alat tidak efisien dan tidak efektif.
7. Sikap yang kurang sungguh-sungguh dalam berusaha, sikap yang setengah-setengah terhadap usaha akan mengakibatkan usaha yang dilakukan menjadi labil dan gagal. Dengan sikap setengah hati kemungkinan gagal akan sangat besar.
8. Ketidakmampuan dalam melakukan peralihan atau transisi kewirausahaan, wirausaha yang kurang siap menghadapi dan melakukan perubahan, maka ia tidak akan ada jaminan untuk menjadi wirausaha yang berhasil. Keberhasilan dalam berwirausaha hanya bisa diperoleh apabila berani mengadakan perubahan dan mampu membuat peralihan setiap waktu.

Lambing dan Kuehl yang dikutip oleh Suryana (2000) mengemukakan bahwa keuntungan berwirausaha adalah:

1. Otonom. Pengelolaan yang bebas dan tidak terikat membuat wirausahawan menjadi "Boss" yang penuh kepuasan
2. Tantangan awal dan perasaan motif berprestasi. Tantangan awal atau perasaan bermotivasi yang



tinggi merupakan hal yang menggembirakan. Peluang untuk mengembangkan konsep usaha yang dapat menghasilkan keuntungan sangat memotivasi wirausahawan.

3. *Control Financial*. Bebas dalam mengelola keuangan dan merasa sebagai keyakinan milik sendiri.

Sedangkan kerugian berwirausaha adalah:

1. Pengorbanan personal. Pada awalnya wirausaha harus bekerja dengan memerlukan waktu yang lama dan sibuk. Sedikit sekali waktu untuk kepentingan keluarga, rekreasi. Hampir semua waktu dihabiskan untuk kegiatan bisnis
2. Bebas tanggung jawab. Wirausaha harus mengelola semua fungsi bisnis, baik pemasaran, keuangan, personil, pengadaan dan pelatihan
3. Kecilnya margin keuntungan dan kerugian dan kemungkinan gagal. Karena wirausaha menggunakan keuangan yang kecil dan keuangan milik sendiri, maka profit margin yang diperoleh akan relatif dan kemungkinan gagal juga ada.

## BAB VII

### KEBERHASILAN USAHA

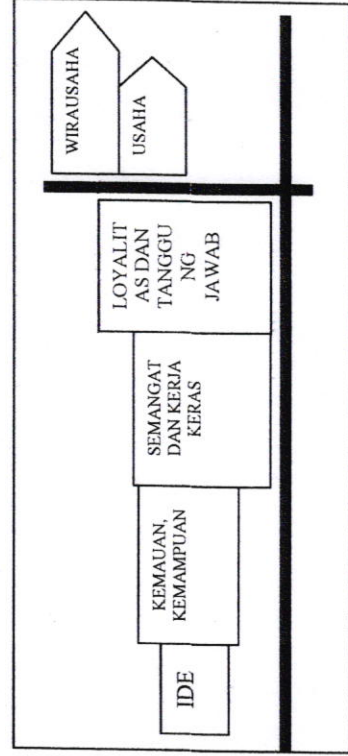
Seperti yang kita ketahui bahwa keberhasilan suatu usaha tidak mungkin diraih begitu saja, tetapi harus melalui beberapa tahapan. Adapun Suryana (2001) mengemukakan bahwa untuk menjadi wirausaha yang sukses, pertama-tama harus memiliki ide atau visi bisnis (*business vision*) yang jelas, kemudian ada kemauan dan keberanian untuk menghadapi resiko baik waktu maupun uang.

Apabila ada kesiapan dalam menghadapi resiko, langkah berikutnya adalah membuat perencanaan usaha, mengorganisasikan dan menjalankannya. Agar usahanya berhasil, seorang wirausaha selain harus bekerja keras juga harus mampu mengembangkan hubungan dengan mitra usahanya ataupun semua pihak yang terkait dengan kepentingan perusahaan.

Sedangkan proses menuju keberhasilan wirausaha akan terlihat jelas dalam gambar berikut:

Gambar 7.2

Langkah Menuju Kewirausahaan Yang Berhasil





yang menjadi usahanya. Kemudian pahami juga apa yang sedang terjadi dalam usaha anda sendiri. Dalam hal ini seorang wirausaha harus tahu apa yang sedang dibutuhkan lingkungan dan fenomena apa yang sedang terjadi sehingga usaha anda bisa menerobos dan bahkan diterima minimal oleh lingkungan sekitar perusahaan anda. Karena lingkungan ini pada dasarnya merupakan titik fokus yang mempengaruhi usaha anda selain sikap anda sendiri. Langkah terakhir setelah mengetahui apa yang diperlukan dan apa yang sedang terjadi maka selanjutnya anda tetapkan strategi yang tepat dan cepat untuk meraih pasar.

Berdasarkan pada uraian terdahulu, seseorang memiliki minat berwirausaha itu karena adanya suatu motif tertentu yaitu : motif berprestasi (*achievement motive*). Sedangkan sebagai faktor dasar yang menjadikan seseorang tersebut berwirausaha yaitu adanya kebutuhan yang harus dipenuhi, dimana ini bukan hanya makan, minum, berpakaian, ataupun tempat tinggal/bernaung, tetapi kebutuhan ini bisa berupa kekuasaan, prestasi, ataupun kebutuhan untuk dihargai.

Seperti halnya David C. McClelland yang dikutip oleh Suryana (2001) mengemukakan bahwa kewirausahaan (*entrepreneurship*) ditentukan oleh motif berprestasi (*achievement*), optimisme (*optimism*), sikap-sikap nilai (*value attitude*), dan status kewirausahaan (*entrepreneurial status*).

Sedangkan Suryana dalam buku kewirausahaan (2001) mengelompokkan kebutuhan (*needs*) menjadi tiga, yakni:

1. *Needs for achievement (n"Ach)*: the drive to excel, to achieve in relation to a set standard, to strive to succeed

2. *Need for power (n"Pow)*: the need to make other behave in away that they would not have behaved other wise

3. *Need for affiliation (n"Aff)*: the desire for friendly and close interpersonal relationship.

Kebutuhan berprestasi wirausaha (*n"Ach*), terlihat dalam bentuk tindakan untuk melakukan sesuatu yang lebih dan lebih efisien dibandingkan sebelumnya. Wirausaha yang memiliki motif berprestasi tinggi pada umumnya memiliki ciri-ciri sebagai berikut:

1. Mau mengatasi sendiri kesulitan dan persoalan-persoalan yang timbul pada dirinya.
2. Selalu memerlukan umpan balik yang segera untuk melihat keberhasilan dan kegagalan.
3. Memiliki tanggung jawab personal yang tinggi.
4. Berani menghadapi resiko dan penuh perhitungan.
5. Menyukai tantangan dan melihat tantangan secara seimbang ( *fifty - fifty* ). Jika tugas yang diembannya sangat ringan , maka wirausaha merasa kurang tantangan, tetapi ia selalu menghindari tantangan yang paling sulit yang memungkinkan pencapaian keberhasilan sangat rendah.

Kebutuhan akan kekuasaan ( *n"Pow* ), yaitu hasrat untuk mempengaruhi, mengontrol, dan menguasai orang lain. Ciri umumnya adalah senang bersaing, berorientasi pada status, dan cenderung lebih berorientasi pada prestise dan ingin mempengaruhi orang lain. Kebutuhan untuk beraffiliasi ( *n"Aff* ), yaitu hasrat untuk diterima dan di sukai oleh orang lain. Wirausaha yang memiliki motivasi bersfiliasi tinggi lebih menyukai persahabatan,



bekerja sama ketimbang persaingan, dan saling pengertian. Stephen P. Robbins mengungkapkan bahwa kebutuhan kedua dan ketigalah yang erat kaitannya dengan keberhasilan manajer, dimana manajer ini adalah para pedagang itu sendiri.

Untuk itu, dengan melihat pernyataan di atas, sangat jelas bahwa seseorang akan bersikap sebagai wirausaha karena ada keinginan untuk memperoleh hasil sebagai prestasi dari wirausaha tersebut. Oleh karena itu, hubungan antara sikap kewirausahaan dengan keberhasilan usaha, Frederick Herzberg (2001) dalam teori *motivation hygiene* mengemukakan bahwa hubungan individu terhadap pekerjaannya merupakan salah satu dasar yang sangat menentukan keberhasilan atau kegagalan seseorang.

Selanjutnya, Suryana mengemukakan bahwa ada dua faktor dasar motivasi yang menentukan keberhasilan kerja, yaitu faktor yang membuat orang merasa puas (*satisfaction*) dan faktor yang membuat orang merasa tidak puas (*dissatisfaction*).

Faktor internal yang membuat orang memperoleh kepuasan kerja (*job satisfaction*) meliputi prestasi (*achievement*), pengakuan (*recognition*), pekerjaan (*the work it self*), tanggung jawab (*responsibility*), kemajuan (*advancement*), dan kemungkinan berkembang (*possibility of growth*). Sedangkan faktor yang menentukan ketidakpuasan (*dissatisfaction*) adalah upah, keamanan kerja, kondisi kerja, status, prosedur perusahaan, mutu pengendalian teknis, mutu hubungan interpersonal. Untuk itu prestasi dari seorang wirausaha ini erat kaitannya dengan kepuasan kerja yaitu perolehan keuntungan atau laba yang didapat dari banyaknya penjualan barang dan jasa.

## BAB VIII

### INTENSI KEWIRAUSAHAAN

Kewirausahaan telah menarik perhatian selama dekade terakhir. Alasan utama yang menjadi perhatian ini adalah meningkatnya kebutuhan pengusaha yang mempercepat pembangunan ekonomi melalui daya cipta dengan ide-ide baru dan mengubahnya menjadi usaha yang menguntungkan. Kegiatan kewirausahaan tidak hanya berkaitan dengan inkubator inovasi teknologi, tetapi juga memberikan kesempatan kerja dan meningkatkan daya saing (Reynolds, 1987; Zahra, 1999).

Kewirausahaan sangat penting untuk merangsang kesadaran dan keinginan berwirausaha (Baumol, 1968). Dalam proses pembelajaran diperhadapkan pada pertanyaan berkaitan dengan kecenderungan beberapa orang yang memilih karir kewirausahaan dan yang lainnya tidak. Pada penelitian sebelumnya beberapa penjelasan alternatif tentang pertanyaan tersebut.

Beberapa ahli menjelaskan hasil temuannya dengan berfokus pada pengaruh karakteristik kepribadian pada proses pengambilan keputusan, diantaranya Bonnett dan Furnham (1991); Brockhaus (1980); dan Johnson (1990). Meskipun hasil bervariasi, namun memberikan hasil temuan yang menunjukkan adanya hubungan antara niat kewirausahaan dan beberapa faktor kepribadian, seperti rasa percaya diri (*self efficacy*), kemampuan mengambil risiko (*risk taking*), dan *locus of control*. Pada sisi lain terdapat beberapa studi yang mempertimbangkan peran faktor-faktor lain, sebagai contoh, menurut Hisrich (1990), menjelaskan bahwa intensi kewirausahaan seseorang dapat disebabkan oleh



faktor-faktor situasional, yang berhubungan dengan latar belakang pribadi mereka dan kehidupannya. Dari sudut pandang yang lebih luas pandang, kerangka budaya dan kelembagaan juga mempengaruhi kewirausahaan (Wennekers dan Thurik, 1999). Selanjutnya Henderson dan Robertson (2000) juga menyatakan, bahwa lingkungan kerja di masa depan akan tergantung pada kreativitas dan individualitas muda. Senada dengan Global Entrepreneurship Monitor (GEM, 2001) menunjukkan bahwa orang dengan pendidikan yang terbatas cenderung untuk berpartisipasi dalam inisiatif kewirausahaan.

Menurut Garavan dan O'Kinneide (1994), kisah-kisah yang berbeda dari pengusaha sukses merangsang perdebatan tentang paradigma bahwa wirausahawan dilahirkan tidak cukup hanya dengan bekal bakat, tetapi didasarkan pada proses pembelajaran dan pelatihan yang berorientasi pada pembentukan sikap dan perilaku kewirausahaan. Hal ini menjelaskan bahwa pendidikan dan pelatihan merupakan salah satu elemen paling penting dalam pengembangan sumber daya manusia. Penelitian sebelumnya dalam beberapa literatur juga menunjukkan hubungan antara pendidikan dan kewirausahaan (Galloway dan Brown, 2002; Gorman dan Hanlon, 1997; Henderson dan Robertson, 2000; dan Kolvereid dan Moen, 1997). Oleh karena itu, mendapatkan pendidikan yang memadai dapat menumbuhkan niat kewirausahaan seseorang. Menurut Garavan dan O'Kinneide (1994). Berkaitan dengan pendapat di atas, maka menarik untuk mengkaji nilai-nilai kewirausahaan pada siswa SMK yang berorientasi pada pengembangan keterampilan melalui pembinaan sikap dan perilaku yang diajarkan di kelas. Hal ini mengindikasikan adanya peran utama dan kebutuhan akan pendidikan kewirausahaan dan pelatihan.

Memahami pembentukan niat kewirausahaan mendasari suatu informasi apresiasi terhadap perilaku pengusaha (Fitzsimmons dan Douglas, 2011). Penting untuk diingat bahwa niat dapat membentuk perilaku selanjutnya (Ajzen, 2001; Bagozzi *et al.*, 1989). Tidak ada teori yang disepakati untuk menjelaskan niat orang untuk menjadi pengusaha (Shook *et al.*, 2003). Beberapa pendekatan teoretis dan metodologis alternatif telah diterapkan, walaupun masih terdapat kekurangan berhubungan dengan perspektif terpadu. Namun demikian pendapat beberapa peneliti mengemukakan bahwa pendidikan enterprise dapat meningkatkan niat kewirausahaan dan merangsang akumulasi keterampilan dan pengetahuan, yang akan dimanfaatkan untuk mengatasi berbagai norma subyektif dan hambatan sumber daya ke perusahaan (Davey *et al.*, 2011; Jones *et al.*, 2011; Packham *et al.*, 2010).

Intensi kewirausahaan menurut Bandura (1982) merupakan keinginan seseorang untuk sukses dalam melaksanakan tugasnya untuk mencapai sesuatu yang diinginkan. Sementara Shapero (dalam Cuervo, 2007), Ajzen (1991), dan Krueger *et al.* (2000) mengemukakan bahwa intensi kewirausahaan merupakan prediktor terbaik untuk mengetahui intensi kewirausahaan seseorang melalui ciri kepribadian.

Hasil penelitian Krueger *et al.* (2000) menemukan bahwa intensi kewirausahaan berhubungan dengan kelayakan dan keinginan. Sementara Noel (2000) menemukan adanya pengaruh intensi kewirausahaan yang kuat di antar para siswa. Selanjutnya Kuratko *et al.* (1997) menemukan bahwa: sasaran, motivasi, dan intensi kewirausahaan saling berkaitan dalam memprediksi keputusan wirausahawan.



Adapun penilaian intensi kewirausahaan yang dikemukakan oleh Parvin (2003, 85-86) dapat dinilai dengan menggunakan tiga dimensi, yaitu: kemahiran dalam bertindak, efikasi diri (*self efficacy*), dan tujuan (*goal*) atau prestasi, yang telah dimodifikasi sesuai dengan objek yang diteliti, yaitu: 1) kebutuhan berprestasi (*need for achievement*), 2) efikasi diri (*self efficacy*), dan 3) sasaran usaha (*goal*). Selanjutnya Penelitian yang dilakukan oleh Emmeline de Pillis et al. (2007) menguji nilai prediktif dari tiga karakteristik kewirausahaan, yaitu: motivasi berprestasi, toleransi terhadap ambiguitas, dan efikasi diri terhadap intensi kewirausahaan. Hasil penelitian menunjukkan bahwa ketiga karakteristik yang diuji memiliki hubungan positif yang signifikan terhadap intensi kewirausahaan.

Ketiga karakteristik tersebut memiliki nilai prediksi yang kuat untuk menilai intensi kewirausahaan seseorang terhadap usaha yang dijalankan, sehingga ketiga karakteristik tersebut dapat digunakan untuk menilai sejauh mana intensi kewirausahaan seseorang terhadap suatu usaha yang akan dijalankan. Adapun nilai-nilai kepribadian yang dikaji dalam penelitian ini adalah: motivasi berprestasi dan efikasi diri pengaruhnya terhadap intensi kewirausahaan. Adapun Indarti (2004) dalam penelitiannya menggunakan tiga komponen intensi kewirausahaan yang berbeda, yaitu: 1) faktor kepribadian: kebutuhan akan prestasi dan efikasi diri; 2) faktor lingkungan, yang dilihat pada tiga elemen kontekstual: akses kepada modal, informasi dan jaringan sosial; dan 3) faktor demografis: jender, umur, latar belakang pendidikan dan pengalaman bekerja.

## BAB IX

### MOTIVASI BERPRESTASI

Kebutuhan prestasi secara tradisional telah dikonseptualisasikan sebagai disposisi kesatuan yang memotivasi seseorang untuk menghadapi tantangan dalam kepentingan mencapai keberhasilan dan keunggulan (Atkinson, 1958, 1974; McClelland, 1961; Mehrabian, 1968). Dengan motivasi berprestasi, akan mendorong seseorang untuk menetapkan tujuan yang sulit dicapai, namun di sisi lain keinginan untuk mempertimbangkan risiko, menghadapi ketidakpastian (mentolerir ambiguitas), menemukan solusi baru dan kreatif untuk masalah-masalah, bukannya mengadopsi solusi konvensional, dan untuk memikul tanggung jawab pribadi atas konsekuensi perilakunya. Dalam hal ini akan menimbulkan motif perilaku yang beragam refleksi dari konstruksi dasar yang sama, dan inkonsistensi antara perilaku ini dianggap sangat tidak mungkin.

Beberapa peneliti, seperti Cassidy & Lynn, 1989; Elizur (1979); Elizur & Tziner (1985); Grote & James (1991); Jackson, Ahmed, & Heapy (1976); Spence, Pred, & Helmreich (1989) mengadopsi pendekatan multifaktorial untuk motivasi berprestasi. Menurut pendekatan ini domain prestasi terdiri dari komponen yang beragam dan relatif independen. Dengan demikian, prestasi yang tinggi yang menjadi salah satu komponen tidak selalu berarti prestasi tinggi dalam hal lain. Cassidy dan Lynn telah menyarankan bahwa etika kerja, dominasi, daya saing, aspirasi untuk status, dan tamak untuk uang dan kekayaan merupakan salah satu faktor yang mendasari



motivasi berprestasi. Hal ini bukan merupakan definisi yang tepat dari motivasi berprestasi. Bagaimanapun gagasan seseorang merupakan kebutuhan untuk berprestasi yang dikombinasikan dengan kebutuhan lain, seperti: uang, status, kekuasaan.

Davis dan Newstrom (2001) mengemukakan bahwa: setiap orang cenderung mengembangkan pola motivasi tertentu sebagai hasil dari lingkungan budaya tempat orang itu hidup. Pola ini merupakan sikap yang mempengaruhi cara orang memandang pekerjaan dan menjalani kehidupan mereka, seperti dalam hal: berprestasi, berafiliasi, kompetensi dan berkuasa. Dengan demikian konsep motivasi berprestasi merupakan salah satu pengembangan dari pengetahuan motivasi yang didasarkan pada kebutuhan dan keinginan individu untuk berprestasi, begitupun dengan motif motif lainnya, seperti kebutuhan berafiliasi, kompetensi, dan berkuasa.

Motivasi berprestasi merupakan dorongan yang timbul dalam diri seseorang karena adanya kebutuhan untuk menghasilkan prestasi yang ditunjukkan melalui sikap dan perilakunya yang mengarah pada tindakan-tindakan yang berorientasi pada pencapaian prestasi. Adapun dimensi dari motivasi berprestasi yang digunakan dalam penelitian ini mengacu pada pendapat Heckhausen *et. al.*, (2008) bahwa: seseorang yang memiliki motivasi berprestasi tinggi cenderung melakukan tindakan yang berorientasi sukses, berorientasi ke masa depan, menyukai tantangan yang sarat dengan risiko, dan tangguh.

Motivasi berprestasi (*achievement motivation*) dan intensi kewirausahaan (*entrepreneur intention*) merupakan dua hal penting untuk dimiliki oleh wirausaha yang berorientasi sukses. Wirausahawan yang bermotivasi prestasi tinggi memiliki tiga fungsi psikologis untuk

mencapai kesuksesan atau keberhasilan, yaitu: 1) kekuatan atau dorongan yang mengaktifkan perilaku, 2) dorongan yang mengarahkan perilaku pada suatu tindakan, 3) dorongan yang mengarahkan pada suatu tujuan yang ingin dicapai (Ford, dalam M. Kay Alderman, 2004). Motivasi berprestasi disebut juga sebagai motivasi kompetensi (*competence motivation*) yang merupakan kekuatan yang mendorong seseorang untuk mampu menjalankan usahanya dengan sukses (Elliot, 2005). Melalui motivasi berprestasi, maka tingkat efikasi diri dapat menjadi dasar keyakinan seseorang yang dapat mempengaruhi motivasi berprestasinya untuk melakukan suatu tindakan. Dengan demikian motivasi berprestasi memiliki hubungan dengan intensi kewirausahaan melalui efikasi diri yang kuat. Sebagaimana yang dikemukakan oleh Parvin (2003) bahwa efikasi diri dapat mempengaruhi pikiran, motivasi, kinerja, dan rangsangan emosional seseorang dalam melakukan suatu tindakan.



## BAB X

### EFIKASI DIRI

Fortune (2005) mengemukakan bahwa efikasi diri merupakan keyakinan seseorang terhadap kemampuan yang dimiliki untuk mengatur dan melaksanakan tindakan yang dapat memberikan hasil. Selanjutnya bahwa secara spesifik, efikasi diri dapat membantu seseorang untuk memprediksi perilakunya di masa depan serta hasil yang akan diperoleh di berbagai bidang. Prediksi perilaku dan hasil yang akan dicapai memiliki hubungan dengan tugas seseorang, yang meliputi: pengembangan keterampilan profesional, pencapaian karir, kinerja, dan nilai tugas.

Mempersepsikan suatu objek perilaku diperlukan pengetahuan, baik dari pengalaman sendiri ataupun pengamatan dari pihak lain berhubungan dengan objek perilaku tertentu. Bandura *et. al.*, (2003) mengemukakan beberapa cara untuk mencapai efikasi diri, yaitu: 1) pengalaman sukses yang terjadi berulang-ulang, 2) pembelajaran melalui pengamatan secara langsung, dan 3) persuasi sosial. Sementara Stipek (1996) mengemukakan langkah-langkah dalam membangkitkan efikasi diri peserta didik, diantaranya adalah: 1) mengarahkan peserta didik dalam merencanakan dan menentukan tujuan, baik yang bersifat jangka pendek maupun jangka panjang, 2) memberikan penguatan atau penilaian atas prestasi yang dicapai, 3) mengkombinasikan program pelatihan dengan pengembangan nilai-nilai kepribadian yang berorientasi pada pencapaian tujuan, 4) memberikan dukungan

positif, 5) memberi penguatan agar peserta didik mengembangkan pikiran-pikiran positif.

Hersey dan Blanchard (dalam Robbins, 2001) mengemukakan bahwa perilaku manusia pada umumnya dimotivasi oleh keinginan untuk memperoleh tujuan tertentu. Sementara Gist (1987) mengemukakan bahwa efikasi diri merupakan tingkat keyakinan seseorang terhadap kemampuan yang dimiliki melalui suatu proses menimbang, mengintegrasikan, dan mengevaluasi informasi terhadap tugas yang akan dilakukan, sehingga dapat memberikan peluang berhasil dalam menjalankannya.

Seseorang yang memiliki efikasi diri yang tinggi dapat termotivasi dan mengarahkan perilakunya pada tindakan yang berorientasi sukses, dan dapat menambah optimisme pencapaian prestasi atau kinerja sesuai dengan kemampuan yang dimiliki. Adapun dimensi yang digunakan dalam penelitian ini mengacu pada dimensi efikasi diri yang dikembangkan oleh Bandura (2003), yaitu : keyakinan terhadap kemampuan yang didasarkan pada pengalaman, kemampuan yang didasarkan perilaku terencana, dan kemampuan yang didasarkan rencana prestasi.



## BAB XI

### KASUS PENELITIAN

#### A. Gambaran Umum Lokasi Penelitian

Kabupaten Gowa Provinsi Sulawesi Selatan merupakan salah satu daerah yang melakukan terobosan dalam pendidikan gratis tidak hanya bagi jenjang SD hingga SMP, tetapi juga hingga SMA. Pendidikan gratis bagi siswa SD – SMP dilaksanakan sejak tahun 2005 seiring realisasi program BOS, sedangkan sekolah gratis tingkat SMA dilaksanakan dua tahun kemudian, tepatnya tahun 2007 seiring dengan penyediaan BOSDA (BOS Daerah) dalam APBD Kabupaten Gowa untuk jenjang SMA sebesar Rp 35 ribu perbulan untuk setiap siswa. Selanjutnya pelaksanaan sekolah gratis di Gowa menerapkan perpaduan dana BOS dan BOSDA yang berasal dari APBD serta dukungan dana dari Provinsi Sulsel. Dana BOS yang dikucurkan dari pemerintah pusat berjumlah Rp 48,01 miliar untuk membiayai 82.251 siswa SD dan 26.956 siswa SMP, sementara dana BOSDA dari Pemkab Gowa berjumlah Rp 21 miliar dan Pemprov Rp 13 miliar yang diperuntukkan dana pendamping BOS SD dan SMP serta membiayai operasional siswa SMA yang berjumlah 16.662 siswa.

Penerapan sekolah gratis telah membuat siswa di sekolah ini membludak, ruang kelas yang ada tidak mencukupi, sehingga kegiatan belajar-mengajar untuk tiga kelas dialihkan pada siang hingga sore hari. Kapasitas ruang kelas di sekolah ini sebanyak 24 ruangan, sementara jumlah murid mencapai 27 kelas. Berbagai prestasi telah ditorehkan sekolah ini antara lain juara 1 Pramuka tingkat Provinsi Sulsel, juara Olimpiade Sain

Nasional untuk pelajaran IPA, Matematika dan Biologi tingkat kabupaten dan menjadi 10 besar untuk tingkat provinsi. (Massi dkk. 2011)

Selanjutnya jumlah Sekolah Menengah Kejuruan (SMK) sebanyak 8 sekolah dengan perincian berdasarkan status yaitu sekolah negeri sebanyak 2 buah, dan sekolah swasta 6 buah. Jumlah guru SMK sebanyak 125 orang laki-laki dan 155 orang perempuan dengan perincian berdasarkan status yaitu guru sekolah negeri sebanyak 20 orang laki-laki dan 63 orang perempuan, guru sekolah swasta sebanyak 105 orang laki-laki dan 92 perempuan. Sementara jumlah murid SMK yang laki-laki sebanyak 900 orang dan murid perempuan sebanyak 1.030 orang dengan perincian berdasarkan status yaitu murid sekolah negeri sebanyak 433 orang laki-laki dan 342 orang perempuan, murid sekolah swasta sebanyak 467 orang laki-laki dan 688 orang perempuan. (Badan Pusat Statistik Kabupaten Gowa, 2010).

Luas wilayah kabupaten Gowa adalah 28.09 km<sup>2</sup> atau 2.809 Ha dengan ketinggian daerah berada 25 meter di atas permukaan laut. Sebagian besar wilayah terletak pada dataran rendah dengan koordinat Geografis berada pada 5 derajat 12'5" LS dan 119 derajat 27'15" BT. Batas alam dengan kecamatan Pallangga adalah Sungai Jeneberang yaitu sungai dengan panjang 90 km dan luas Daerah Aliran Sungai 881 km<sup>2</sup>.

Kabupaten Gowa terdiri dari 14 kelurahan, 28 lingkungan, 102 RK/RW, dan 327 RT. Ke 14 kelurahan tersebut adalah : 1) Kelurahan Sungguminasa, 2) kelurahan Bontobontea, 3) kelurahan Batangkaluku, 4) kelurahan Tompobalang, 5) kelurahan Katangka, 6) kelurahan Pandang-pandang, 7) kelurahan Tombolo, 8) kelurahan Kalegowa, 9) kelurahan Samata, 10) kelurahan Romangpolong, 11) kelurahan Paccinongang, 12) kelurahan Tamarunang, 13) kelurahan Bontoramba, 14)



kelurahan Mawang. Selanjutnya tingkat perkembangan kelurahan di kecamatan Somba Opu meliputi 3 kelurahan swakarya dan 11 kelurahan swasembada. Tingkat perkembangan LKMD dari 14 kelurahan ada 1 LKMD Tingkat II, dan 13 LKMD Tingkat III. Jumlah personel pertahanan sipil (Hansip) dengan kualifikasi Linmas sebanyak 306 orang.

B. Pembahasan

1. Uji Multikolineritas

Uji ini bertujuan untuk mengetahui ada tidaknya hubungan linear antar variabel bebas. Terjadinya hubungan multikolineritas menunjukkan bahwa pengaruh satu variabel bebas terhadap variabel terikat dapat memberikan dampak tingkat pengaruh variabel bebas lainnya terhadap variabel terikat, sehingga disebut juga dengan terjadi bias pengaruh antar variabel bebas terhadap variabel terikat. Adapun dikatakan terjadi multikolineritas, jika nilai *tolerance* pada tabel *coefficient*  $\leq 0,10$ . Untuk menentukan nilai *tolerance* tersebut digunakan rumus  $(1-R^2)$ . Selanjutnya mengukur nilai VIF dengan rumus  $(1 \text{ bagi } Tolerance)$ , dan jika nilai  $VIF \geq 10$ , maka dikatakan bahwa terjadi multikolineritas antar variabel bebas. Untuk lebih jelasnya dapat dilihat melalui tabel berikut.

Tabel 11.1 Model Summary

Model Summary <sup>a</sup>				
Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	.759 <sup>a</sup>	.576	.573	.78471

a. Predictors: (Constant), VAR00002, VAR00001

b. Dependent Variable: VAR00003

Coefficients <sup>a</sup>						
Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients		Collinearity Statistics	
	B	Std. Error	Beta	t	Sig.	Tolerance VIF
1						
(Constant)	3,348	,431		7,765	,000	
VAR00001	,399	,030	,487	13,138	,000	,835 1,198
VAR00002	,347	,032	,406	10,730	,000	,835 1,198

a. Dependent Variable: VAR00003

Pada tabel tersebut di atas menunjukkan bahwa nilai dari  $(1 - R^2)$  diperoleh sebesar 0,424 atau nilai *tolerance* sebesar 0,835, dimana nilai *tolerance*  $\geq 0,10$ . Demikian halnya nilai VIF pada tabel di atas, diperoleh nilai  $\leq 10$ , sehingga dapat dikatakan bahwa tidak terjadi bias atau multikolineritas.

Berdasarkan hasil analisis di atas, dapat dikemukakan bahwa tinggi rendahnya pengaruh motivasi berprestasi terhadap intensi kewirausahaan tidak berdampak bias terhadap variabel efikasi diri terhadap intensi kewirausahaan. Sehingga kedua variabel bebas tersebut tidak memiliki hubungan yang bersifat multikolineritas dan tidak memiliki bias diantara keduanya.



## 2. Uji Autokorelasi

Uji ini bertujuan untuk mengetahui ada tidaknya hasil residu observasi memiliki hubungan atau korelasi. Jika terjadi autokorelasi disebut juga dengan *independent error*, sementara dalam regresi berganda diharapkan tidak terjadi autokorelasi dimana residu observasi tidak berkorelasi (bebas). Untuk menguji asumsi tersebut, dapat diuji dengan teknik statistik Durbin Watson yang dapat memberikan gambaran bahwa residual yang berdekatan saling berkorelasi atau tidak. Statistik pengujian bervariasi antara 0 hingga dengan nilai 2 mengindikasikan residu tidak berkorelasi. Nilai  $> 2$  mengindikasikan korelasi negatif antar residu, di mana nilai  $< 2$  mengindikasikan korelasi positif.

Tabel 11.2 Model Summary

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate	Durbin-Watson
1	.759(a)	.576	.573	.78471	2.013

a Predictors: (Constant), VAR00002, VAR00001

b Dependent Variable: VAR00003

Berdasarkan *standard error of estimate* pada tabel 3.5 di atas diperoleh nilai Durbin Watson (DW) sebesar 2,013. Sementara nilai DW tabel pada tingkat signifikansi 5% dengan jumlah sampel 357 dan jumlah variabel independen adalah 2, diperoleh DW tabel sebesar 1,789. Selanjutnya berdasarkan 4 - dw tabel diperoleh hasil adalah sebesar 4 - 1,789 atau sebesar 2,211.

Berdasarkan hasil analisis di atas, dimana nilai DW hitung = 2.013  $>$  DW tabel = 1,789 sehingga dapat

dikatakan bahwa tidak terdapat autokorelasi positif dalam model regresi.

## 3. Uji Goodness of Fit

Uji ini bertujuan untuk mengetahui besarnya kontribusi pengaruh dari variabel bebas terhadap variabel terikat. Pada tabel 3.5 di atas menunjukkan bahwa nilai R square ( $R^2$ ) adalah sebesar 0,573 atau 57,3% yang berarti bahwa terdapat kontribusi pengaruh dari kedua variabel yaitu motivasi berprestasi dan efikasi diri sebesar 57,3% dan sisanya sebesar 42,7% tidak dapat dijelaskan oleh kedua variabel bebas tersebut tetapi dipengaruhi oleh variabel yang tidak dikaji dalam penelitian ini.

## 4. Uji Simultan (Uji F)

Uji ini bertujuan untuk menjelaskan kuat tidaknya pengaruh secara simultan kedua variabel bebas (motivasi berprestasi dan efikasi diri) terhadap variabel terikat (intensi kewirausahaan). Untuk menentukan ada tidaknya pengaruh secara simultan, adalah didasarkan bahwa jika nilai F hitung  $>$  nilai F tabel pada derajad signifikansi 0,05 atau 5%, maka dapat dikatakan bahwa kedua variabel bebas tersebut secara simultan memiliki pengaruh positif terhadap variabel terikat. Demikian sebaliknya dikatakan tidak

memiliki pengaruh yang signifikan kedua variabel bebas terhadap variabel terikat. Untuk lebih jelasnya dapat dilihat pada tabel berikut.



Tabel 11.3 Uji F

ANOVA<sup>a</sup>

Model	Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
1 Regression	296,818	2	148,409	241,011	,000 <sup>b</sup>
Residual	218,601	355	,616		
Total	515,419	357			

a. Predictors: (Constant), VAR00002, VAR00001

b. Dependent Variable: VAR00003

Pada tabel di atas dapat ditemukan nilai F tabel pada tabel F pada derajat 0,05 atau 5%. Dengan bantuan software status dapat dengan mudah menentukan nilai F tabel. Adapun nilai F tabel pada  $\alpha : 0,05$  adalah 3,00 sementara nilai F hitung pada tabel di atas adalah sebesar 241,011 sehingga dapat dikatakan bahwa secara simultan kedua variabel independen (variabel bebas) yaitu: motivasi berprestasi dan efikasi diri memiliki pengaruh yang signifikan dan bernilai positif terhadap variabel terikat yaitu intensi kewirausahaan.

Berdasarkan hasil analisis dapat jelaskan bahwa semakin kuat motivasi berprestasi dan efikasi diri seseorang, maka akan mempengaruhi niat seseorang (intensi kewirausahaan) untuk membangun usaha dan mencari informasi berkaitan dengan usaha yang dijalankan. Sejalan dengan pendapat Wigfield (2002) bahwa motivasi berprestasi tidak cukup untuk menghasilkan prestasi tanpa efikasi diri. Dengan demikian motivasi berprestasi dan efikasi diri diduga dapat mempengaruhi niat berwirausaha dengan berorientasi pada pencapaian prestasi atau kinerja usaha yang dijalankan.

## 5. Uji T (Uji Parsial)

Uji T dimaksudkan untuk mengetahui besarnya kontribusi pengaruh secara sendiri-sendiri variabel bebas terhadap variabel terikat. Dalam arti bahwa uji T mengacu pada dua hasil analisis yang menentukan ada tidaknya pengaruh secara parsial kedua variabel bebas terhadap variabel terikat. Dimana jika nilai T hitung > T tabel pada derajat signifikansi ( $\alpha:0,05$  atau 5%) maka secara parsial dinyatakan bahwa masing-masing variabel memiliki kontribusi pengaruh terhadap variabel terikat. Demikian sebaliknya jika nilai T hitung < nilai T tabel, maka dapat dikatakan bahwa secara parsial kedua variabel bebas tidak memiliki pengaruh terhadap variabel terikat. Dalam hal ini variabel terikat yang akan diuji adalah variabel motivasi berprestasi ( $X_1$ ) dan efikasi diri ( $X_2$ ), dan variabel terikat adalah intensi kewirausahaan (Y). untuk lebih jelasnya dapat dilihat pada tabel berikut.

Tabel 11.4 Uji T

Coefficients<sup>a</sup>

Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients		t	Sig.	Collinearity Statistics	
	B	Std. Error	Beta				Tolerance	VIF
1 (Constant)	3,346	,451			7,765	,000		
VAR00001	,398	,000	,467		13,138	,000	,835	1,198
VAR00002	,347	,002	,406		10,730	,000	,835	1,198

a. Dependent Variable: VAR00003

Berdasarkan tabel di atas, maka dapat dibentuk persamaan linear berganda sebagai berikut.

$$Y = a + bX_1 + cX_2 + \varepsilon$$

Dimana :

a : Constanta

$X_1$  : Motivasi Berprestasi



$X_2$  : Efikasi Diri

$Y$  : Intensi Kewirausahaan

$\varepsilon$  : Tingkat kesalahan yang mungkin terjadi dalam pengambilan data

Melalui persamaan di atas, maka persamaan linier yang dapat dibentuk melalui tabel di atas adalah sebagai berikut.

$$Y = 3,348 + 0,398X_1 + 0,347X_2 + \varepsilon$$

Berdasarkan persamaan di atas dapat dijelaskan sebagai berikut.

1. bahwa jika motivasi berprestasi dan efikasi diri dinyatakan nol, maka besarnya intensi kewirausahaan siswa SMK Negeri di Kabupaten Gowa adalah 3,348. Hal ini dapat dijelaskan bahwa tanpa adanya motivasi berprestasi atau dorongan kuat dari dalam diri siswa untuk mencapai prestasi dan keyakinan diri terhadap kemampuan yang dimiliki untuk mencapai keberhasilan, maka keinginannya tetap ada untuk menjadi wirausahawan. Nimalathasan (2005:4) mengidentifikasi beberapa faktor kritis bagi wirausahawan, seperti pengambilan risiko, fleksibel, terus menerus, tindakan, motivasi berprestasi, kepercayaan diri, pengetahuan tentang bisnis untuk kesuksesan mereka. Pendapat tersebut menunjukkan bahwa untuk menjadi wirausahawan tidak hanya ditentukan oleh faktor motivasi berprestasi dan efikasi diri, namun terdapat faktor-faktor lain yang mungkin mempengaruhi intensi kewirausahaan seseorang siswa SMK Kabupaten Gowa. Seperti halnya yang dikemukakan oleh Harris *et. al.* (2005:5) bahwa: wirausahawan yang sukses umumnya memiliki kompetensi, yaitu: ilmu

pengetahuan, keterampilan, kemauan, dan kualitas individual yang ditunjukkan melalui nilai-nilai kepribadian yang didasarkan pada motivasi berprestasi, efikasi diri, komitmen dan berorientasi prestasi atau kinerja. Timmons (1978:7-11), mengidentifikasi beberapa ciriwirausahawan, antara lain adalah: 1) kekuatan dan penggerak, 2) percaya diri, 3) keterlibatannya jangka panjang, 4) berani mengambil risiko, 5) berurusan dengan kegagalan, 6) menggunakan umpan balik, 7) memiliki inisiatif dan tanggung jawab pribadi, 8) menggunakan sumberdaya, dan 9) toleransi dengan ketidakpastian. Dengan demikian selain memiliki motivasi berprestasi dan efikasi diri seseorang yang memiliki intensi kewirausahaan dapat dipengaruhi oleh faktor-faktor lain, seperti: kemampuan kreatif dan inovasi, seorang wirausahawan perlu memiliki kualitas individual melalui nilai-nilai kepribadian yang dilandasi oleh sikap dan perilaku yang berorientasi kewirausahaan.

2. Pada tabel 3.7 di atas menunjukkan bahwa nilai t hitung dari variabel motivasi berprestasi adalah sebesar 13,138. Sementara nilai T tabel dapat dilihat pada tabel *student T* dengan ( $\alpha:0,05$  atau 5%) dan df: 358 diperoleh T tabel sebesar : 1,645. Dengan demikian variabel motivasi berprestasi secara parsial memiliki pengaruh terhadap intensi kewirausahaan dengan memperhatikan variabel efikasi diri. Pada persamaan di atas menunjukkan bahwa nilai koefisien motivasi berprestasi ( $X_1$ ) adalah sebesar 0,398. Dalam arti bahwa setiap kenaikan satu satuan nilai motivasi berprestasi akan meningkatkan intensi kewirausahaan sebesar 0,398



satuan dalam keadaan variabel efikasi diri dianggap konstan.

3. Besarnya nilai T hitung pada tabel 2.7 di atas adalah sebesar 10,730 pada tingkat signifikansi  $\alpha:0,05$  atau 5%. Sementara nilai T tabel pada  $\alpha:0,05$  atau 5% dan df: 358 diperoleh sebesar: 1,645. Sehingga dapat dikemukakan bahwa nilai T hitung  $>$  nilai T tabel atau dapat dikatakan bahwa variabel efikasi diri memiliki pengaruh secara parsial yang signifikan dan bernilai positif terhadap intensi kewirausahaan. Sementara berdasarkan persamaan di atas menjelaskan bahwa variabel efikasi diri ( $X_2$ ) memiliki pengaruh terhadap intensi kewirausahaan (Y) dengan memperhatikan motivasi berprestasi ( $X_1$ ). Artinya bahwa setiap kenaikan satu satuan nilai efikasi diri dapat memberikan kontribusi pengaruh sebesar 0,347 satuan intensi kewirausahaan dalam keadaan motivasi berprestasi dianggap konstan.

Berdasarkan hasil analisis tersebut di atas dapat dikemukakan beberapa alasan yang mendasari seseorang memiliki intensi untuk berwirausaha. Niat atau intensi berwirausaha seseorang diperoleh dengan berbagai gagasan mengenai usaha yang akan dibangun atau dikembangkan, melalui berbagai upaya pencarian informasi berkaitan dengan usaha yang dijalankan. Intensi kewirausahaan tidak hanya pada upaya untuk mewujudkan suatu gagasan berkaitan dengan pembentukan usaha, tetapi juga berkaitan dengan pencapaian prestasi atau kinerja usaha. Dengan adanya dorongan keinginan yang kuat berorientasi pada pencapaian prestasi akan berdampak pada intensi berwirausaha. Hal tersebut dapat dipicu oleh munculnya stimulus yang mampu merangsang pemenuhan

kebutuhan berprestasi, dengan didasarkan pada keyakinan yang kuat terhadap kemampuan yang dimiliki mampu mengatasi permasalahan untuk mencapai tingkat prestasi yang diinginkan.

Berkaitan dengan hal tersebut, maka penting artinya kegiatan pembelajaran kewirausahaan menekankan pada aspek pengembangan kepribadian kewirausahaan siswa khususnya pada murid-murid SMK di kabupaten Gowa. Sehingga tidak hanya berorientasi pada penguatan ilmu pengetahuan tetapi pada pengembangan internalisasi nilai-nilai karakteristik kewirausahaan. Dari hasil penelitian menunjukkan bahwa nilai-nilai kepribadian kewirausahaan, seperti motivasi berprestasi dan efikasi diri dapat mendorong seseorang memiliki niat untuk mengikuti kewirausahaan melalui serangkaian ide-ide atau gagasan yang kreatif dan inovatif.

Beberapa penelitian terdahulu menjelaskan bahwa intensi kewirausahaan seseorang muncul dapat disebabkan oleh ketersediaan informasi yang memadai, baik melalui pendidikan, pelatihan, dan kondisi lingkungan. Seperti yang dikemukakan oleh Galloway dan Brown (2002); Gorman dan Hanlon (1997); Henderson dan Robertson (2000); dan Kolvereid dan Moen (1997), bahwa: pendidikan dan pelatihan merupakan salah satu elemen paling penting dalam pengembangan sumber daya manusia.

Niat untuk berwirausaha akan meningkat ketika seseorang merasakan adanya keyakinan diri terhadap kemampuan yang dimiliki (efikasi diri). Efikasi diri seseorang dapat ditentukan oleh tingkat pengalaman, kebiasaan atau rutinitas yang berulang, dan pengalaman berhasil. Selain itu didasarkan pada keinginan yang kuat untuk menghasilkan prestasi akan memicu seseorang untuk memicu intensi kewirausahaan melalui ide-ide



untuk mewujudkan gagasan ataupun ide-ide yang kreatif dan inovasi.

## BAB XII

### MELIHAT ULANG NILAI-NILAI KEWIRAUSAHAAN: KEPRIBADIAN, TEMPERAMENTAL DAN WATAK

#### A. Pengertian Kepribadian

Kepribadian seseorang tidak sama dengan kepribadian orang lain. Kepribadian ini adalah sangat unik, demikian dinyatakan oleh para ahli. Dengan kepribadian yang dimiliki oleh seseorang dia dapat memikat orang lain, orang menjadi simpati padanya, orang tertarik dengan pembicaraannya, oleh karena terkesima olehnya. Wirausahawan yang memiliki kepribadian seperti ini sering sekali berhasil dalam menjalankan usahanya.

Adapun wirausahawan yang secara fisik tidak meyakinkan, tidak menarik, tetapi setelah mengobrol (lobby) rasanya tersimpan suatu daya tarik, sehingga calon relasi tadi makin tertarik, akhirnya menjurus kearah hubungan lebih dekat dan saling memberi harapan.

Kepribadian semacam inilah yang perlu dikembangkan oleh wirausaha. Sekarang timbul pertanyaan, apakah kepribadian itu? Dapatkah kepribadian itu diperbaiki? Bagian-bagian manakah dari unsur kepribadian yang dapat diperbaiki dan manakah yang sudah pembawaan sejak lahir.

Uraian ini kami kemukakan dengan menampilkan sebuah definisi kepribadian dalam bahasa Inggris disebut *personality* dikemukakan oleh Erich Fromm (1975): *By personality i understand the*



*totality of inherited acquired psychic qualities which are characteristic of one individual and which make the individual unique.*

Bila diartikan secara bebas rumusan di atas berbunyi: kepribadian adalah merupakan keseluruhan kualitas psikis yang di warisi atau diperoleh yang khas pada seseorang yang membuatnya unik.

Mengenai bagian mana dari kepribadian yang di warisi dan bagian mana yang diperoleh akan dibahas di bagian selanjutnya. Sultan Takdir Alisyahbana mencoba membedakan pengertian personality dengan pengertian individu dan person. Perkataan individu berasal dari individu (Latin) = Atomon yang diartikan sebagai indivisible entity, the living organism neutrally as a unit. Jadi individu ini merupakan hal yang hidup suatu organisme yang bulat dan utuh sebagai suatu kesatuan.

Person berasal dari kata persona yaitu a theatrical mask, atau merupakan topeng seperti orang main di panggung. Jadi person ialah person behind the mask = orang yang di belakang topeng. Sebagai kesimpulan tentang rumusan personality ini: *personality is the total of human mind.* Mind disini diartikan sebagai keseluruhan karakteristik dari diri seseorang, bisa berbentuk pikiran, perasaan, kata hati, berupa temperamen, watak (karakter).

#### B. Kepribadian yang Produktif

Seorang wirausaha adalah seseorang yang memiliki kepribadian yang produktif. Apakah yang dikatakan produktif? Produktif ialah kegiatan yang menimbulkan atau meningkatkan penggunaan (utility). Kita mengenal beberapa macam utility, yaitu:

1. Utility of Place (kegunaan tempat)
2. Utility of Time (kegunaan waktu)
3. Utility of Form (kegunaan bentuk)

#### 4. Utility of Ownership/ possession (kegunaan kepemilikan), dan sebagainya.

Jadi segala bentuk kegiatan yang meningkatkan kegunaan suatu barang disebut produktif. Misalkan beras diangkut dari desa ke kota (nilainya bertambah), kursi di ruang kuliah berserakan, lalu disusun rapi (nilai gunanya bertambah), ini disebut place utility. Bahan makanan disimpan untuk menghadapi musim paceklik (time utility). Karet mentah diubah bentuk menjadi ban mobil (form utility). Kepemilikan barang berpindah dari penjual ke pembeli (ownership utility). Gilmore menyatakan bahwa pribadi yang produktif (productive person) ialah individu yang menghasilkan kontribusi bermanfaat bagi lingkungannya.

Seorang wirausaha jelas selalu memberi kontribusi positif bagi lingkungannya, antara lain menampung tenaga kerja, memberi sumbangan sosial, menjaga kebersihan, bergaul dengan sesama, dan sebagainya. Seorang wirausaha memiliki perasaan tanggung jawab sosial yang tinggi terhadap lingkungannya.

Seorang wirausaha memiliki tanggung jawab sosial, untuk itu ia harus senang berinteraksi, bergaul, toleransi, terbuka sesama teman. Dia harus memiliki rasa menolong orang lain yang membutuhkan pertolongannya.

Sebagai kesimpulan, pribadi yang produktif ialah seseorang yang memberikan kontribusi kepada lingkungannya, dia imajinatif, dan inovatif, bertanggung jawab dan responsif dalam berhubungan dengan orang lain. Seorang yang produktif ini adalah individu yang matang (maturity). Matang disini bukan berarti dewasa secara fisik, tetapi lebih banyak mengandung aspek psikologisnya.

Ciri-ciri pribadi yang matang ialah :



1. Tidak banyak tergantung pada orang lain
2. Memiliki rasa tanggung jawab
3. Obyektif dan kritis (tidak asal terima isu)
4. Emosinya stabil
5. Sociability, artinya dalam lingkungan yang cocok ia akan tampil ke depan. Dalam lingkungan yang tidak cocok, ia akan menjaga jarak.
6. Keyakinan agama

Yang terakhir ini adalah aspek paling tinggi dalam jenjang kematangan yang dicapai seseorang, yaitu pengakuan akan pertolongan dan kekuasaan Allah Swt. Selanjutnya jika ada pribadi yang produktif, tentu ada pula pribadi yang non-produktif. Ciri pribadi yang non produktif ialah :

1. Pribadi yang hanya senang mendengar saja, dia pendengar yang baik, tidak pernah mengemukakan ide. Dia tidak bisa mengatakan "Tidak", dia lebih senang mengatakan "Ya".
2. Dia lebih senang mengeksploitasi orang lain untuk keuntungan pribadinya.
3. Dia lebih senang menyimpan segala macam informasi, tidak pernah ia keluarkan kembali informasi yang pernah ia terima.
4. Sifatnya sentimentil, suka merenung masa lalu.
5. Dia banyak mengetahui segala sesuatu, tetapi tidak bisa mengungkapkan buah pikirannya.
6. Dia suka memasarkan pribadinya dengan memperoleh imbalan/balas jasa/honor.
7. Dia lebih senang mengikuti anggapan orang lain terhadapnya.

Tipe pribadi non-produktif ini adalah pribadi yang immaturity (belum matang). Pribadi immaturity mempunyai ciri-ciri:

1. Lebih bersikap pasif
2. Ketergantungan kepada orang lain
3. Tidak punya pandangan ke depan
4. Posisinya selalu di bawah
5. Kurang menghargai dirinya, kurang mencintai dirinya

Seseorang tidak akan bisa mencintai orang lain apabila ia tidak respek dan tidak mencintai dirinya sendiri. Jelas tipe pribadi yang non-produktif ini bukan tipe seorang wirausaha. Pribadi wirausaha adalah mutlak tipe pribadi produktif, sebagaimana yang telah diuraikan di atas.

### C. Temperamen

Istilah temperamen menunjukkan cara bereaksi atau bertingkah laku yang bersifat tetap, sedangkan istilah watak dibentuk oleh pengalaman semasa kanak-kanak dan dapat berubah pada batas-batas tertentu karena diperolehnya pengalaman-pengalaman baru.

Hippocrates membedakan 4 macam temperamen :

1. Choleric
2. Sanguine
3. Melancholic
4. Phlegmatic (Erich Fromm, 1975)

Secara simbolik dapat disamakan: choleric= api, panas, cepat, dan kuat= easily angered= gampang marah. Sanguine= udara, panas dan lembab, cepat dan lemah, dalam istilah lain= over estimated= terlalu optimis. Temperamen ini menunjukkan pad acara bereaksi yang bersifat tetap dan tidak berubah. Temperamen ini akan diimbangi oleh watak, yaitu



suatu pola tingkah laku yang khas yang terdapat pada seseorang.

Berbagai bentuk temperamen di atas tidak boleh dikatakan ini jelek, itu bagus. Temperamen ini akan diimbangi oleh watak. Seorang bertemperamen cholerik cara bereaksinya sangat cepat. Bila ia berwatak produktif dan pecinta keadilan, maka ia akan mencintai dan berlaku adil. Tetapi bila wataknya sadistik maka ia cepat menganiaya dan merusak.

#### D. Watak

Menurut ahli psikologi behavioristik, sifat-sifat watak dapat disamakan dengan sifat tingkah laku (behavior). Sedangkan menurut sosiopsikologis manusia selalu berhubungan dengan sesamanya, berhubungan dengan alam, dan berhubungan dengan dirinya sendiri. Cara manusia berhubungan itu bermacam-macam, senang, marah, kasihan, benci, sayang, cinta, bekerja sama, bersaing, dan sebagainya. Dengan segala cara berhubungan itu, manusia berusaha menyesuaikan diri, mencoba berorientasi dengan sesama, dengan alam, bahkan dengan diri sendiri. Oleh sebab itu, dikatakan bahwa inti dari watak ialah orientasi.

Seorang wirausahawan yang sukses, sebagai salah satu kuncinya ia harus mempunyai kepribadian yang menarik. Dengan melihat adanya kekurangan yang terdapat pada dirinya, ia harus berusaha belajar dari sesama manusia atau lingkungannya. Bakat seorang wirausaha akan bertambah dan berkembang berkat pengetahuan, pengalaman yang diperoleh dari hasil interaksi dengan lingkungan.

Faktor-faktor yang dapat dipelajari untuk mengembangkan bakat yang kita miliki diantaranya:

- a. Pikiran
- b. Perasaan

#### c. Pertimbangan

##### d. Sikap

Dengan cara mengasah pikiran, diharapkan daya ingat menjadi tajam dan kreatif, berwujud menjadi cepat berpikir, sistematis, dan terarah pada tujuan di samping terbukanya kemungkinan bertambahnya pengetahuan.

Perasaan akan berkembang menjadi lapang dan leluasa, memiliki jiwa besar, sehingga tumbuh daya energi yang agresif, berani, sabar, dan penuh perhitungan dalam menguji perasaan orang lain.

Setiap wirausaha harus dapat memberikan keterangan-keterangan kepada relasi dengan jelas dan menarik. Setiap kata dan kalimatnya harus meyakinkan dan setiap keberatan orang lain harus dapat dijawab dengan tepat dan memuaskan.

Memang seorang wirausaha itu perlu mempunyai kecakapan untuk memberikan pertimbangan-pertimbangan ke arah proses lancarnya pembicaraan.

Sikap yang serius dibubuhi dengan humor pada tempatnya, maka seorang wirausaha sudah menempatkan dirinya untuk mendapatkan perhatian. Pada saat-saat menentukan ia harus dapat mengambil keputusan yang matang. Sehingga, setiap keputusan yang diambil dapat memuaskan kedua belah pihak dan hubungan dengan relasi akan semakin harmonis.

Dengan demikian, wirausaha dapat membuka hati dan pikirannya lebar-lebar dalam menerima tambahan pengetahuan, kecakapan dan keterampilan sehingga membentuk pribadi yang betul-betul teruji dan menyenangkan.



24. Kegagalan mengatasi keberatan yang diajukan pembeli
25. Kurang sopan dan kurang ramah
26. Suka berjudi dan minuman keras
27. Banyak melamun
28. Sering terganggu kesehatan dan selalu mengeluh

Di samping faktor-faktor yang disebutkan di atas tentu masih banyak lagi faktor yang dapat menyebabkan orang gagal dalam menjual. Aktor cinta dan menjadikan pekerjaan sebagai hobby yang mengasyikkan akan sangat berpengaruh pada diri dan keberhasilan penjual. Cinta pekerjaan dapat dipengaruhi oleh lingkungan, teman sekerja, majikan, kepastian masa depan, faktor tipe dan macam barang yang dijual, faktor hasutan, isu kurang baik, hal negatif dari orang-orang yang iri, dan sebagainya. Oleh sebab itu majikan yang membawahi pramuniaga (penjual) harus selalu memperhatikan perilaku pramuniaga dan harus lebih dekat dilihat dari segi psikologis antara atasan dan bawahan tersebut.

## DAFTAR PUSTAKA

- Alma, Buchari. 2000. Kewirausahaan: Panduan Perkuliahan untuk Perguruan Tinggi. Bandung: Alfabeta
- Andrew, Andy. 2004. *The Traveler's Gift: Tujuh Keputusan yang Membawa Anda Menuju Keberhasilan Pribadi*. Jakarta: Bhuna Ilmu Populer
- Audretsch, D. B. 1995. *Innovation and Industry Evolution*. Cambridge, MA: MIT Press.
- Audretsch, D.B. and M. Keilbach. 2005. *Entrepreneurship Capital - Determinants and Impact*. CEPR Discussion Papers 4905, C.E.P.R. Discussion Papers.
- Bird, Barbara. J. 1989. *Intreneurial Behavior*. Illinois: Scott. Foresman and Company
- Blaug, M. 1986. *Economic History and the History of Economics*. New York: NYU Press.
- Jovanovic, B. 1994. *Entrepreneurial Choice When People Differ in their Management and Labor Skills*. Small Business Economics 6(3), 185-192.
- Braiker, Harriet B. 2005. *Life is Yours: Mematahkan Jerat-jerat Manipulatif dan Meraih Kembali Kendali Hidup Anda*. Jakarta: Bhuna Ilmu Populer.



- Bygrave, W. D. 2004. *The Portable MBA in Entrepreneurship: Third Edition*/edited by William D. Bygrave, Andrew Zacharakis. - Ed. 3 - New Jersey : John Willey & Sons Inc.
- Carree, M. A. and R. Thurik. 2003. *The Impact of Entrepreneurship on Economic Growth*. in David B. Audretsch and Zoltan J. Acs (eds.), *Handbook of Entrepreneurship Research*, Boston/Dordrecht:Kluwer-Academic Publishers, pp. 437-471.
- Cipolla, C. M. 1981. *Before the Industrial Revolution: European Society and Economy, 1000-1700*, 2nd Edition, Cambridge, UK: Cambridge University Press.
- Daniels, Aubrey C. 2005. *Maximum Performance: Sistem Motivasi Terbaik bagi KinerjaKaryawan*. Jakarta; Bhuaana Ilmu Populer.
- Davidsson, P. 2003, *The Domain of Entrepreneurship Research: Some Suggestions*. in Jerome A. Katz and Dean Shepherd (eds.), *Cognitive Approaches to Entrepreneurship Research*, *Advances in Entrepreneurship, Firm Emergence and Growth* 6, pp. 315-372.
- Dejardin, M. 2000. *Entrepreneurship and Economic Growth: An Obvious Conjunction? An Introductive Survey to Specific Topics*. CREW, Faculty of Economics and Social Sciences, University of Namur.
- Drozdiak, W. 2001. *Old World, New Economy: Technology, Entrepreneurship Are Transforming Europe*. Washington Post, February 18, H1.
- Formaini, R.L. 2001. *The Engine of Capitalist Process: Entrepreneurs in Economic Theory*. in the Research Department of the Federal Reserve Bank of Dallas. Economic And Financial Review Fourth Quarter 2001.
- Glaeser, E.L., S.S. Rosenthal and C. William. Urban Economics And Entrepreneurship.
- Strange Working Paper 15536 <http://www.nber.org/papers/w15536> NationalBureau Of Economic Research 1050 Massachusetts Avenue Cambridge, MA 02138.
- Hall, J.C. and R.S. Sobel. 2008. Institutions, Entrepreneurship, and Regional Differences in Economic Growth. *Southern Journal of Entrepreneurship* 1, No. 1 (March 2008), pp. 69-96.
- Kirzner, I. M. 1973. *Competition and Entrepreneurship*. Chicago: University of Chicago Press.
- Kreft, S.F. and R.S. Sobel. 2005. *Public Policy, Entrepreneurship, And Economic Freedom*. *Cato Journal*, Vol. 25, No. 3 (Fall 2005). Copyright © Cato Institute. All rights reserved.



- Lazonick, W. 1991. *Business Organization and the Myth of the Market Economy*, Cambridge, UK: Cambridge University Press.
- Leeson, P.T. dan P.J. Boettke. 2009. Two-tiered entrepreneurship and economic development. *International Review of Law and Economics*, Elsevier, vol. 29(3), pages 252-259, September.
- McClelland, D.C. 1961. *The Achieving Society*. D. Van Nostrand. Place of Publication: Princeton, NJ. Publication.
- Romer, P. M. 1986. Increasing Returns and Long Run Growth. *Journal of Political Economy* 94, 1002-1037.
- Sahabuddin, Romansyah, dkk. 2013. *Pengembangan Model Pembelajaran Berbasis Internalisasi Nilai-Nilai Kewirausahaan Serta Dampaknya Pada Intensi Kewirausahaan Siswa*. Laporan Penelitian PNBPFakultas Ekonomi Universitas Negeri Makassar.
- SMK Negeri Di Kabupaten Gowa
- Schmitz, J. A. 1989. Imitation, Entrepreneurship, and Long-Run Growth. *Journal of Political Economy* 97, 721-739.
- Smith, A. 1998. *An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations*. Washington: Regnery Publishing.
- Solow, R. M. 1956. A Contribution to the Theory of Economic Growth. *Quarterly Journal of Economics* 70, 65-94.
- Weiss, L. W. 1976. Optimal Plant Scale and the Extent of Suboptimal Capacity. in R. T. Masson and P. David Qualls (eds.), *Essays on Industrial Organization in Honor of Joe S. Bain*, Cambridge, Mass.: Ballinger.
- Wennekers, S. and R. Thurik. 1999. Linking Entrepreneurship and Economic Growth. *Small Business Economics* 13(1), 27-55.
- Wong, P.K., Y. Ho, and E. Autio. 2005. Entrepreneurship, Innovation and Economic Growth: Evidence from GEM data," *Small Business Economics*, Springer, vol. 24(3), pages 335-350, 01.
- Yang, K. 2007. *Entrepreneurship in China*. Published by Ashgate Publishing Limited

## TENTANG PENULIS



**Dr. Romansyah Sahabuddin**, SE., M. Si. Lahir di kota Makassar, 15 Juli 1963 dari kedua orangtua; Prof. Dr. H. Sahabuddin dan Hj. Bungasia. Dosen tetap Prodi Manajemen Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Makassar. Menyelesaikan Pendidikan S1 bidang Ilmu Manajemen tahun 1986 di Universitas Hasanuddin. Selanjutnya tahun 2001 pada universitas yang sama telah menyelesaikan pendidikan S2 di bidang Ilmu Manajemen Keuangan. Pada tahun 2011 telah menyelesaikan pendidikan S3 di Universitas Padjadjaran di bidang Ilmu Manajemen Sumber Daya Manusia. Karya tulis ilmiah diantaranya: Penilaian Terhadap Kinerja Keuangan Perusahaan Perhotelan di Kotamadya Pare-Pare; Pengembangan Nilai-Nilai Kewirausahaan Dalam Meningkatkan Kinerja Usaha Rumpun Laut di Provinsi Sulawesi Selatan; dan *The Entrepreneurship Characteristics in Relation to Improve The Performance of The Small Seaweed Entrepreneurs*. Diangkat sebagai PNS sejak tahun 1988 hingga sekarang dan menjabat sebagai ketua program studi manajemen sejak tahun 2016 serta aktif dalam kegiatan-kegiatan penelitian dalam

kajian ilmu ekonomi dan manajemen. Selain aktif dalam organisasi daerah (IST) dan aktif di Asosiasi Doktor Ekonomi Indonesia (ADEI) saat sekarang. Adapun buku yang pernah diterbitkan adalah buku ajar matematika ekonomi dan biologi dan buku ajar Pengembangan Model Pelat Kewirausahaan Berbasis Nilai-Nilai Kepribadian suatu pendekatan karakteristik kewirausahaan kajian hasil penelitian dengan *structural equation modeling (SEM-Lisrel)*.